

Rhétorique, argumentation, négociation

Infos pratiques

- > ECTS : 1,5
- > Nombre d'heures : 24,0
- > Langue(s) d'enseignement : Français
- > Niveau d'étude : BAC +4
- > Période de l'année : Enseignement septième semestre
- > Méthodes d'enseignement : En présence
- > Forme d'enseignement : Travaux dirigés
- > Campus : Pôle Universitaire Léonard de Vinci
- > Composante : Philo, Info-Comm, Langages, Littératures & Arts du spectacle

Présentation

Ce cours est tendu vers la préparation à la prise de parole et vers la prise de parole effective. Aussi repose-t-il sur des exercices qui permettent de préparer une intervention, développer l'efficacité et la réactivité indispensables à la prise de parole et au débat.

Vous commencerez par visionner des débats célèbres, qui offrent de beaux exemples d'éloquence politique et fonctionnent comme une loupe grossissante : les débats télévisés du second tour de l'élection présidentielle en France (en particulier les 3 débats de 1974, 1981 et 1988, avec Valéry Giscard d'Estaing, François Mitterrand et Jacques Chirac). Le visionnage de ces débats permettra de prolonger la réflexion sur l'ETHOS, en observant des orateurs en action pour déterminer ce qui fonde leur crédibilité et sert leur stratégie discursive, ainsi que l'effet produit sur le spectateur ; on analysera aussi leur façon de prendre la parole et de répondre à leur adversaire. On s'intéressera notamment aux phrases devenues célèbres, en réactualisant l'exercice ancien de la chrie, lequel apprend à maîtriser la brièveté efficace aussi bien qu'à « faire mouche ».

Des liens seront établis avec les techniques de négociation à partir de cas concrets (argumentaire de vente, négociation salariale). Les principales stratégies

de négociation seront mises en application (intégrative, distributive...)

Objectifs

Le travail sur ces débats sera le préalable à la prise de parole personnelle et au débat, qui occuperont une partie du cours. On s'entraînera à structurer une prise de parole en temps limité à partir de sujets divers (réels ou fictifs, inspirés aussi bien de l'exercice ancien de la thèse que de l'univers de la déclamation), avec des temps de préparation et un nombre d'intervenants variables.

Évaluation

Régime standard intégral – avec évaluation continue (au moins 2 notes) - ! cette formule ne prévoit pas d'épreuve en session 2 mais une 2^{ème} chance organisée sur la période du semestre

Pré-requis nécessaires

Informations à venir

Compétences visées

Les étudiants seront en capacité de :

- * Conduire un entretien de négociation dans son intégralité
- * Concevoir un argumentaire
- * Pratiquer l'écoute active
- * Traiter les objections de l'interlocuteur

Bibliographie

Mouton J., Stern P. : La boîte à outils de la négociation, Dunod, 2016

Pekar Lempereur A., Colson A. : Méthode de Négociation, 2010

Ressources pédagogiques

Lumet S. : *Douze hommes en colère*, 1957

Contact(s)

> Marie Humeau

Responsable pédagogique
mhumeau@parisnanterre.fr