Orator 6

Infos pratiques

> ECTS : 1.5

> **Ouvert aux étudiants en échange** : Oui

> **Composante** : Philo, Info-Comm, Langages, Littératures & Arts du spectacle

Présentation

.Ce cours travaille à l'écrit et à l'oral sur la construction de l'ethos (le « personnage » de l'orateur), et sur la crédibilité de l'expression. Il s'inspire de l'exercice antique d'éthopée-prosopopée : à partir d'un personnage donné et d'une situation donnée, l'étudiant doit réaliser un discours fictif mais identifiable et « crédible ». Ce travail est complété par l'analyse de discours d'auto-présentation variés (monologue théâtral, candidature politique, lettre de motivation, entretien d'embauche…).

NB. Pour le contrôle dérogatoire, le TD de référence est celui de Mme HUMEAU (2023-2024 : cours du lundi 15h30-17h30).

Objectifs

développer les qualités de « présentation de soi » dans le discours

comprendre ses enjeux dans la persuasion

acquérir de la culture générale en faisant le lien entre l'Antiquité et aujourd'hui

Évaluation

M3C en deux sessions

REGIME STANDARD Session 1: CC 100%

Contrôle Continu : 2 notes au moins dont une évaluation écrite en temps limité comptant pour 50%.

REGIME DEROGATOIRE : CT 100%

1 note, évaluation écrite en temps limité - 2H - TD de référence

SESSION 2 *(dite de 2nd chance)* : CT 100%

1 note, évaluation écrite en temps limité - 2H - TD de référence

Pré-requis nécessaires

Bonne maîtrise de la langue française écrite et orale.

Compétences visées

- savoir analyser (une situation)
- savoir anticiper (les objections de l'adversaire)
- savoir argumenter
- savoir chercher (des exemples, des images, des figures de style pertinentes)
- savoir classer (des éléments en fonction de leur valeur persuasive)
- savoir communiquer
- savoir comprendre (les enjeux d'une situation de persuasion)
- savoir construire (un propos en fonction d'un enjeu de conviction)
- savoir convaincre
- savoir développer (un propos efficace)
- savoir écrire
- savoir élaborer (un texte construit)
- savoir évaluer (ses chances de convaincre un auditoire ; la crédibilité de son expression)
-savoir formuler (une idée avec précision)
- savoir identifier (les enjeux de persuasion)
- savoir improviser (un discours construit)
- savoir inventorier (les ressources pertinentes dans une situation donnée)
- savoir mettre en valeur (sa personnalité, ses compétences)
- savoir moduler (les registres de style en fonction d'un auditoire et des enjeux)
- savoir organiser (efficacement son propos)
- savoir présenter (une personnalité, des compétences)
- savoir prévoir (les effets de son propos)
- savoir rédiger

- savoir sentir (les enjeux d'une situation)
- savoir se présenter

Bibliographie

Michel Patillon, *Éléments de rhétorique classique*, Paris, Nathan, 1990.

Contact(s)

> Marie Humeau
Responsable pédagogique
mhumeau@parisnanterre.fr
> Pierre Balmond
Responsable pédagogique
pbalmond@parisnanterre.fr
> Constance Detroyat
Responsable pédagogique
c.detroyat@parisnanterre.fr