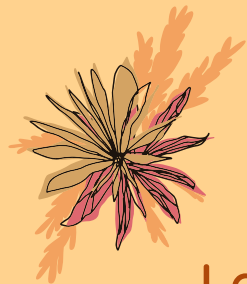


LES TUT'ORAUX N°2



AGENDA



La vidéo arrive bientôt !

Février :

GDT de plus en plus ciblés (aisance à l'oral / prestance / pose, structurer un discours, fluence, jeux de rôle)

Soirées débats Discord sur des sujets d'actualités

Mars :

Intervenants d'éloquence, de théâtre, arts du cirque

Fin mai :

Oraux blancs

La Tut'Parole de décembre :

Il faut essayer de sublimer ton anxiété. Peu importe tes peurs et ton inconfort, il ne faut pas que cela t'empêche d'aller de l'avant.

Utilises cette anxiété pour progresser et ne te laisse pas submerger par elle. Accepter l'anxiété et y faire face, est l'un des grands principes pour réussir, cela démontre ta force et ton courage.

Sans angoisse, il n'y aura pas de création. Et je dirais même, il n'y aura pas d'homme. Le crime serait indiscernable."

Romain Gary

« Nous ne pouvons pas construire notre propre avenir sans aider les autres à construire le leur »

Bill Clinton





Logos ethos pathos

Nous essayons d'être persuasif lorsque nous présentons les arguments, qu'ils soient oraux ou écrits. Le public doit comprendre notre point de vue, avant même d'accepter nos arguments. Voilà en quoi consiste la rhétorique, elle se base sur trois piliers fondamentaux interconnectés : pathos - ethos et logos.

Le logos (parole) est le pôle de la logique du discours, toujours du point de vue de l'auditoire. Le pathos définit les arguments susceptibles d'être reconnus comme pertinents et validés par la cible. Le dossier doit être clair et logique, compréhensible sans effort.

L'ethos (pensée) constitue la forme du messageur : sa réputation, sa personnalité, l'image qu'il donne à avoir aux autres. Il s'agit pour l'orateur de développer son capital sympathie en se présentant sous un éclairage favorable.

Il doit gagner en crédibilité, en confiance et ainsi faire bonne impression.



Le pathos (perception) constitue le pôle de l'argumentation par l'affect.

Un argument relève du pathos lorsqu'il cherche à créer des émotions ou un lien émotionnel avec le public.

Liens utiles

Voilà deux vidéos assez intéressantes à convaincre/persuader, vous y trouverez de nombreux conseils utiles pour les oraux.

https://youtu.be/3_-ZnNpM5QU

<https://youtu.be/J-TZcZtOZ4Q>

<https://trendy.letudiant.fr/comment-reussir-son-oral-sans-stresser-a193.html>

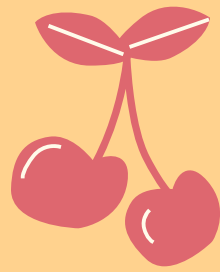


L'éloquence et prise de parole en public

L'éloquence concerne l'esprit et le cœur à la fois grâce à l'aspect esthétique dans la parole .Il est nécessaire de faire la différence et distinction entre signifiant (= ce que je veux dire) et signifié (ce qui est compris). Il s'agit à la fois de convaincre avec les faits et arguments mais aussi de persuader par les sentiments.

Trucs et astuces

Le conditionnement au cours d'un oral est important : il faut se mettre dans la peau du personnage , jouer un rôle et s'imaginer comme un grand orateur, comme un scientifique , comme un juge ... afin de prendre une certaine distance, d'éliminer son stress... On ne parle alors pas pour soi mais pour celui que tu dois être.Voici quelques idées de sujets sur lequel tu peux déjà essayer de chercher / noter au brouillons (pas la peine de faire un dissertations) des arguments pour/ contre et des moyens de persuasion:“ Sport : bonne santé ou plaisir ““ le véganisme : une tendance à la mode ou un modèle vital essentiel à la survie de notre planète ? ““ la souffrance peut elle être réduite qu'au simple fait d'une fatalité ?”“ La robotique et la modernisation conduit- elle à l'affranchissement de l'être humain ? “



CONVAINCRE (logos)



On convainc son auditoire par le fond c'est-à-dire par un discours organisé, hiérarchisé et cadré. Il est nécessaire d'affirmer des arguments, multiples et divers, illustrant tous les points de vue. Ceux-ci doivent être accompagnés par des exemples chiffrés pour gagner de la crédibilité. Il est donc nécessaire de maîtriser le sujet et de savoir raisonner.

Persuader

La persuasion de son auditoire passe par la forme, c'est-à-dire tout ce qui est attrait aux émotions, à la gestuelle, à l'intonation ... Il est nécessaire d'occuper l'espace et de rendre son discours vivant. Ceci peut être accompagné par des questions rhétoriques, mais également par des pauses / arrêts dans le discours à des moments clés. Les questions rhétoriques sont des figures de style qui consistent à poser des interrogations qui ne requièrent pas obligatoirement de réponses, car elles sont suggérées dans l'énoncé ou à l'avance ; connue par la personne qui la pose. Pour ceci, il est important de capter l'attention et d'impressionner son auditoire par des anecdotes, des images afin de créer une proximité, du lien et de l'émotion forte, ayant pour objectif de faire passer ses idées.