La rhétorique, d'hier à aujourd'hui

Qu'est-ce ?

- Définition
  - L'at de la persuasion : amener quelqu'un à changer d'avis uniquement par la parole
  - être capable de traiter un sujet à l'oral
  - être capable de maîtriser sa prise de parole en public
- Points positifs
  - persuader implique de faire un effort pour aller vers l'autre et pour le comprendre
  - la rhétorique nous aide à mieux vivre ensemble, à mieux accepter les autres
- Points négatifs
  - la parole peut servir à tromper et à manipuler

Personnalités antiques célèbres

- Démosthène
- Cicéron
- Quintilien

Techniques antiques toujours d'actualité

- Les sources de la persuasion
  - les arguments, basés sur la raison
  - le charisme de celui qui parle
  - les passions et les émotions ressenties par celui qui écoute
- La méthode pour construire un discours
  - 1- invention : trouver des arguments
  - 2- dispositio : ordonner ses arguments
  - 3- elocutio : trouver la bonne manière de dire ce qu'on a à dire
  - 4- memoria : mémoriser son discours
  - 5- actio : prononcer son discours
- Le plan classique d'un discours
  - 1- l'exorde : l'introduction
  - 2- la narration : l'exposé des faits
  - 3- la proposition : l'annonce du plan
  - 4- l'argumentation : le contenu du plan, l' exposé des arguments, du pour et du contre
  - 5- la péroraison : la conclusion

La rhétorique, d'hier à aujourd'hui

- Qu'est-ce ?

  - Définition
    - L'at de la persuasion : amener quelqu'un à changer d'avis uniquement par la parole
    - être capable de traiter un sujet à l'oral
    - être capable de maîtriser sa prise de parole en public
  - Points positifs
    - persuader implique de faire un effort pour aller vers l'autre et pour le comprendre
    - la rhétorique nous aide à mieux vivre ensemble, à mieux accepter les autres
  - Points négatifs
    - la parole peut servir à tromper et à manipuler
- Personnalités antiques célèbres

  - Démosthène
  - Cicéron
  - Quintilien
- Techniques antiques toujours d'actualité

  - Les sources de la persuasion
    - les arguments, basés sur la raison
    - le charisme de celui qui parle
    - les passions et les émotions ressenties par celui qui écoute
  - La méthode pour construire un discours
    - 1- invention : trouver des arguments
    - 2- dispositio : ordonner ses arguments
    - 3- elocutio : trouver la bonne manière de dire ce qu'on a à dire
    - 4- memoria : mémoriser son discours
    - 5- actio : prononcer son discours
  - Le plan classique d'un discours
    - 1- l'exorde : l'introduction
    - 2- la narration : l'exposé des faits
    - 3- la proposition : l'annonce du plan
    - 4- l'argumentation : le contenu du plan, l'exposé des arguments, du pour et du contre
    - 5- la péroraison : la conclusion