

Programme Education de Soi-Même en 7 clés, EDSM7c

Clé 06/7 : ART ORATOIRE

06 02 Aide-mémoire

Maîtriser son charisme par la rhétorique.

Vous êtes étudiant, stagiaire, collaborateur, manager, dirigeant, consultant, entrepreneur... et vous avez besoin de maîtriser votre parole pour sensibiliser, émouvoir, persuader, convaincre, séduire votre auditoire lors de vos activités professionnelles, sociales, familiales... Au croisement de la rhétorique et de l'éloquence, l'Art Oratoire est l'art de convaincre, d'émouvoir par la parole.

Maîtriser son éloquence dans toutes les situations professionnelles, sociales, familiales et intimes ou l'usage des mots est un facteur déterminant.

L'éloquence consiste à dire tout ce qu'il faut et à ne dire que ce qu'il faut. La Rochefoucauld.

Pitch : A l'origine, en Grèce, l'Art Oratoire s'occupait essentiellement du discours politique puis il s'est étendu à d'autres disciplines comme la littérature et l'art dramatique.

Note de lecture : Ce document décrit les éléments composant la posture depuis l'apparence jusqu'à la stature en passant par la posture.

Objectif : développer le précepte de l'art oratoire :

- **Art oratoire :** l'art de créer une émotion favorable à ses intentions.
- **Dialectique :** se rapporte au raisonnement dans le but de convaincre.
- **Rhétorique :** techniques et règles qui permettent de s'exprimer avec une élégance persuasive.
- **Éloquence :** manière de s'exprimer de façon à émouvoir, à persuader par le discours.
- **Convaincre :** conduire un raisonnement pour faire, à admettre le vrai ou le nécessaire.
- **Conviction :** Certitude de l'esprit fondée sur des preuves jugées suffisantes.
- **Persuader :** faire accepter les idées portées par son discours.
- **Argument :** expression construite ayant pour but de convaincre d'obtenir l'accord.
- **Démonstration :** Affirme la réalité par le raisonnement fournir la preuve de quelque chose.

Mise en œuvre : La rhétorique se construit à l'aide des éléments suivants :

N°1 : Message	Contenu de l'information à délivrer.
N°2 : Auditoire	Personnes à qui est adressé le message ; cible principale et secondaire, système de valeur, contraintes, objectifs : <ul style="list-style-type: none">• De quoi doit-il être convaincu ?• Que doit-il avoir compris ?
N°3 : 3 Types de discours :	1 ^{er} Judiciaire : Accuser ou défendre des causes et/ou des personnes devant un tribunal ou un auditoire qui doit prendre une décision. 2 ^e Délibératif : Conseiller les membres d'une assemblée politique, d'un auditoire 3 ^e Epidictique : Faire l'éloge devant un grand public.
N°4 : 3 Styles de discours	1 ^{er} Noble : destiné à émouvoir. 2 ^e Simple : sobre, précis, destiné à instruire. 3 ^e Tempéré : anecdote et humour.
N°5 : 3 Types d'arguments	1 ^{er} Logos : basé sur le raisonnement. 2 ^e Pathos : caractère émouvant, colère, passion, peur, joie... 3 ^e Ethos : inspire la confiance, l'empathie, l'équité, l'honnêteté, la sincérité, la droiture...
N°6 : 5 Figures de rhétorique	Procédés stylistiques classés selon leurs définitions et leurs usages : 1 ^{re} Figure de mots : impact sonore de la langue, comme la rime. 2 ^e Figure de sens : chercher à expliquer, faire comprendre.

	3 ^e Figure de construction : ordre de la phrase ou du discours. 4 ^e Figure de pensée : agir sur le ton et la connivence entre les personnes. 5 ^e Figure de style : instruments de l'éloquence. Proposition résumant à l'aide de mots peu nombreux, mais significatifs et faciles à mémoriser, l'essentiel d'une théorie, d'une doctrine, d'une question scientifique (en particulier médicale, politique, etc.).
N°7 : 5 Éléments de disposition	C'est plan de déroulement du discours : 1 ^{er} L'exorde ou présentation de la situation. 2 ^e La narration ou l'observation, proposition. 3 ^e La confirmation, démonstration, preuve. 4 ^e La réfutation, la confirmation ou la réflexion ; argument fort, arguments faibles, arguments forts. 5 ^e La péroraison ou l'action.

Plan de travail : respecter les phases suivantes :

Phases	Contenu
01	Définir : 01 et 02 ; le couple Message / Auditoire et rédiger le 07-4 ^e la péroraison.
02	Définir : 03 04 05 ; le type, le style et les arguments.
03	Définir : 06 les figures.
04	Définir : 07 la disposition le discours.
05	Valider et ajuster en fonction des objectifs et procéder aux répétitions de 25 à 40 fois.

Vocabulaire : les mots sont vecteurs des idées ; ils influencent et conditionnent le comportement des interlocuteurs.

- LE MOT illustre une idée.
- L'IDEE engage une action.
- L'ACTION procure une sensation.
- LA SENSATION est donc conditionnée par le mot.

Conclusion : l'Art Oratoire a vocation de convaincre ses interlocuteurs, il est un assemblage complexe qui comprend :

- La dialectique en tant que méthode de raisonnement.
- La rhétorique en tant qu'instrument pour le choix de la stratégie et des tactiques.
- L'éloquence en tant que maîtrise de la nature du discours.
- Le choix des mots en tant que vecteur de l'idée, de l'action et de la sensation.
- L'expression orale en tant que moyen de transmission.

La maîtrise des éléments composant l'art oratoire permet d'acquérir la posture souhaitée et concourt au développement de la stature espérée.

Être le mentor de soi-même et des autres par le programme Education de Soi-Même en 7 clés pour développer l'efficacité de ses compétences comportementales dans sa vie personnelle, professionnelle et sociale. Efficacité : même travail plus de résultats ; mêmes résultats moins de travail.

L'Education de Soi-Même en 7 clés, EDSM7c (01 Apprendre à apprendre / 02 Posture / 03 Obtenance / 04 Stress / 05 Management / 06 Art oratoire / 07 Qualité) est issue de 50 ans de carrière, dont 20 ans d'enseignements supérieurs et 10 ans de recherches de Machuret Jean-Jacques ; Docteur ès sciences de Gestion du Cnam ; Consultant, Chercheur, Formateur, Mentor ; Certifié expert par l'ICPF. Tél + 33 6 85 76 39 05, mail jj@machuret.fr