

Clé 06/7 : ART ORATOIRE

06 01 Présentation

VOUS ETES : ETUDIANT, STAGIAIRE,
COLLABORATEUR, MANAGER, DIRIGEANT,
ENTREPRENEUR...

VOUS AVEZ BESOIN DE MAITRISE VOTRE
PAROLE POUR SENSIBILISER, EMOUVOIR,
PERSUADER, CONVAINCRE, SEDUIRE VOTRE
AUDITOIRE LORS DE VOS ACTIVITES
PROFESSIONNELLES, SOCIALES,
FAMILIALES...

Aujourd'hui, pour atteindre votre objectif, vous disposez de :

- *Votre posture charismatique*
- *Votre physique séduisant*
- *Vos souvenirs d'estrades lors de la fête des écoles*
- *Votre timidité spontanée*
- *Votre apprentissage laborieux pour dire un compliment à votre grand-mère*
- *Votre trac inhibant quand vous présentez vos travaux*
- *Votre discours de témoin pour le mariage de votre copain d'enfance*
- *Votre admiration pour Martin Luther King, Mandela, De Gaulle...*
- *Votre besoin irrésistible de pouvoir vous exprimer*
- *Vos habitudes prises sur le tas*

Ces différentes pratiques vous permettent d'obtenir plus ou moins bien l'accord dont vous avez besoin.

Une solution est possible...

Programme Education de Soi-Même en 7 clés, EDSM7c

Clé 06/7 : ART ORATOIRE

06 01 Présentation

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.

Le précepte de l'art oratoire présente les éléments suivants :

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.

Eloquence : 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.

La rhétorique se construit à l'aide des éléments dont les principes généraux sont les suivants :

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, parle de ce qui est juste par l'enthymème¹.
- 2^e Délibératif : Conseiller les membres d'une assemblée politique, d'un auditoire parle de ce qui est utilisé à la cité par l'exemple.
- 3^e Epidictique : Faire l'éloge devant un grand public, parle de ce qui est beau par l'amplification.

3 Styles de discours

- 1^{er} Noble : destiné à émouvoir.
- 2^e Simple : sobre, précis, destiné à instruire.
- 3^e Tempéré : anecdote et humour.

3 Types d'arguments

- 1^{er} Logos : basé sur le raisonnement.
- 2^e Pathos : caractère émouvant, colère, passion, peur, joie...

¹ Forme de raisonnement dans laquelle le syllogisme est réduit à deux termes, l'antécédent* et le conséquent*. Un enthymème célèbre est celui de Descartes « Je pense, donc je suis ».

- 3^e Ethos : inspire la confiance, l'empathie, l'équité, l'honnêteté, la sincérité, la droiture...

5 Figes 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.).

5 Eléments 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.

La rhétorique a été, est et sera utilisée dans tous les domaines :

Charles de Gaulle : *Paris ! Paris outragé ! Paris brisé ! Paris martyrisé ! mais Paris libéré ! libéré par lui-même, libéré par son peuple* 25 août 1944 à l'Hôtel de Ville de Paris. Discours après la libération de Paris

John Fitzgerald Kennedy : *Ne vous demandez pas ce que votre pays peut faire pour vous. Demandez ce que vous pouvez faire pour votre pays*, 20 01 1961, Lincoln Memorial Washington DC. Discours inaugural : "Nouvelles frontières

Renault : *Renault des voitures à vivre ! A vous d'inventer la vie qui va avec*. Campagne de publicité.

Nike : *Just do it (fais-le)* Publicité 1988.

Georges Victor Marcel Moinaux, dit Georges Courteline *Se faire traiter d'idiot par un imbécile est un délice de fin gourmet*.

Michel Audiard *Les cons, ça ose tout. C'est même à ça qu'on les reconnaît*. Les tontons flingueurs, 1963, Georges Lautner

Tristan Bernard. *Jusqu'à présent nous vivions dans l'angoisse, désormais, nous vivrons dans l'espoir*.

Black Kent *Je ne veux pas que ma présence se remarque, mais que mon absence se ressente*, rappeur dans la chanson « J'suis pas loin ».

Pierre Desproges. *Avant tout deux questions : Peut-on rire de tout ? Peut-on rire avec tout le monde ?* Ses réponses développées et construites avec humour sont oui à la première et non à la seconde.

Tomer Sisley. *Récemment j'ai eu 37 ans et encore plus récemment 39*.

Jean-Marie Gourio, *Bois mon verre, c'est ça te fait pas chier ! T'as renversé le mien, c'est de la légitime défense*.

La puissance des mots n'est plus à démontrer.

BENEFICES

L'art oratoire a vocation de convaincre ses interlocuteurs, il est un assemblage complexe qui apporte à celui qui le maîtrise avec les bénéfices suivants :

- 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 la stature espérée.

Les avantages et bénéfices personnels sont nombreux.

- Maîtriser une posture charismatique.
- Développer un physique séduisant.
- Vaincre sa timidité spontanée.
- Evoluer du trac inhibant à l'état jubilatoire.
- Discourir avec aisance en toutes circonstances.
- Utiliser à son profit les références des orateurs prestigieux Martin Luther King, Mandela, Charles de Gaulle...
- S'exprimer spontanément en toutes circonstances.
- Changer ses habitudes prises sur le tas par la pratique des techniques et des règles.

Evoluer de l'apparence incertaine à la stature maîtrisée.

*Être le mentor de soi-même et des autres par le programme
Education de Soi-Même en 7 clés pour développer l'efficience
de ses compétences comportementales dans sa vie
personnelle, professionnelle et sociale.*

Efficience :

Pour un même travail plus de résultat,

Pour un même résultat 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