

# Orator 6

## Infos pratiques

---

- > ECTS : 1,5
- > Nombre d'heures : 12.0
- > Langue(s) d'enseignement : Français
- > Période de l'année : Enseignement troisième semestre
- > Méthodes d'enseignement : En présence
- > Forme d'enseignement : Travaux dirigés
- > Ouvert aux étudiants en échange : Oui
- > Composante : Philo, Info-Comm, Langages, Littératures & Arts du spectacle
- > Code ELP : 4L3OR06P

## 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)

### > Pierre Balmond

Responsable pédagogique  
pbalmond@parisnanterre.fr