

# Polygraphe

## À la découverte de l'argumentation

— 1 journée —

Une formation pour comprendre comment fonctionnent les arguments, et apprendre à les choisir consciemment.

**Contenu :** cette formation s'adresse aux salarié(e)s ou porteurs de projets ayant besoin d'utiliser l'écrit pour présenter et convaincre. Elle rappelle à quel point les mots ont une importance capitale au moment de persuader, et permet de comprendre les principes de base d'une argumentation : trouver des arguments, les choisir, les organiser.

La Formation est délivrée par un auteur professionnel : c'est un plus pour le salarié, car l'auteur est spécialiste de la langue, mais aussi de la question de l'expression de soi. La priorité de cette formation est d'apporter des techniques permettant de construire une argumentation qui correspond à son entreprise, en phase avec ses valeurs et sa dynamique propre.

**Programme :** Après une introduction sur la définition de l'argumentation, et sa différence avec la persuasion, la formation se découpe en trois parties.

Avec une pratique « spontanée », la première partie permet aux participants de prendre confiance en leur capacité à argumenter.

1. **Le bon sens :** un exercice qui permet de comprendre comment rien qu'avec dix mots on peut déjà construire plusieurs argumentations différentes.
2. **Argumentation vs démonstration :** un exercice ludique contre la logique !

La seconde partie permet aux participants de comprendre les fondamentaux rhétoriques de la construction du discours. Les noms barbares sont décryptés en groupe, et l'intérêt de leur contenu est vite compris.

3. **Les arguments :** les grandes familles d'arguments et de discours : l'éthos, le discours judiciaire (juste/injuste); le logos, le discours délibératif (utile/nuisible); le pathos, le discours épideictique (noble/vil).
4. **L'argumentation :** *Inventio* l'art de trouver des arguments, *Dispositio* l'art d'exposer ses arguments, *Elocutio* : l'art de présenter ses arguments.
5. **Les figures rhétoriques :** revue des méthodes classiques d'argumentation

La troisième partie est destinée à une première appropriation de l'argumentation par les participants, à travers une première mise en pratique encadrée.

1. **Mon argumentaire** : prise en main par les participants des outils présentés dans la seconde partie, mise en lien avec leur projet et leur pratique professionnelle. Construction d'un premier canevas argumentaire.
2. **L'évaluation progressive** : le canevas d'argumentation est partagé en groupe, puis les autres participants expriment ce qui les a convaincu ou pas. La question est posée à l'orateur des enseignements tirés de ces retours. Le but de cet exercice est de faire prendre conscience aux participants qu'une argumentation n'est jamais définitive, qu'il faut savoir l'évaluer régulièrement pour l'adapter et/ou la faire évoluer sans cesse.

**L'intervenant** : Nicolas SOReL est auteur, il a écrit de nombreuses pièces de théâtre et publié plusieurs livres. Il a également été chargé de production puis administrateur d'entreprises culturelles : ayant écrit pendant vingt ans des centaines de courriers, des milliers de mails, des dizaines de dossiers, il possède une véritable expérience de l'écrit professionnel. Plus de dix ans d'expérience d'ateliers d'écriture lui ont également apporté un savoir-faire éprouvé quant à la transmission de ses connaissances.

**Moyens pédagogiques** : Les séances sont animées sur la base d'un apport de méthodes et d'échanges actif entre l'intervenant et les participants.

Supports : vidéo-projection, paperboard, mémo récapitulatif remis aux participants à l'issue de la formation.

**Conditions matérielles** : 7 heures pour 6 à 8 participants.

Polygraphe

[contact@nicolassorel.fr](mailto:contact@nicolassorel.fr) / (+33) 6 82 14 65 87 /  
<https://www.facebook.com/NicolasSorelPolygraphe>

Créacoop14 / Polygraphe  
Espace Malraux, 5 Place François Rabelais  
14200 Hérouville-Saint-Clair