

## FORMATION GÉNÉRALE COMPLÉMENTAIRE

Philosophie

### ART ET ESTHÉTIQUE

#### 000-000-XX – L'ART DE CONVAINCRE

Pondération	Unités	Heures d'enseignement	Session
3-0-3	2	45	A/H

##### Description du cours

Ce cours est une introduction à la rhétorique, c'est-à-dire l'art de communiquer efficacement en public afin d'influencer les pensées, les sentiments et les actions d'un auditoire. La rhétorique vous sera utile en politique, en affaires et au travail ainsi que dans vos relations interpersonnelles.

Le cours s'adresse aux étudiants de tous les niveaux. Par l'étude et la pratique des procédés rhétoriques dans le cadre de discours et de débats (individuels et en équipe), vous aurez la chance de parfaire votre maîtrise du discours persuasif et de renforcer vos défenses contre ceux qui voudraient abuser de la rhétorique à vos dépens.

##### Objectif intégrateur

Réaliser un discours oratoire persuasif

##### Compétence ministérielle

0014 Réaliser une production artistique

##### Objectifs d'apprentissage

1. Reconnaître les principaux modes d'expression du discours oratoire persuasif
2. Utiliser le discours oratoire persuasif

#### CONTEXTE PARTICULIER D'APPRENTISSAGE

Individuellement.

À l'occasion d'un exercice pratique.

Dans un contexte de création ou d'interprétation.

À partir des éléments de base du langage et des techniques propres au médium utilisé.

#### FICHE TECHNIQUE



Local insonorisé. Amphithéâtre et/ou disposition semi-circulaire.



Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.



Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

## ÉVALUATION INTÉGRATRICE DU COURS 000 000 XX

Réaliser un discours oratoire persuasif

*Dans un souci d'équité, l'activité d'évaluation intégratrice de cours décrit et précise la forme, le contexte de réalisation, la pondération et les critères d'évaluation qui correspondent aux standards définis dans le programme ministériel.*

**Nature** Un exercice pratique

**Contexte de réalisation** Individuellement

**Longueur**  
*(facultatif)* On précise la longueur du produit

**Durée**  
*(facultatif)* On précise la durée de l'activité

**Autres balises** On précise la durée de l'activité

**Pondération** 40%

### CRITÈRES D'ÉVALUATION

**Identification des particularités : originalité, qualités essentielles, moyens de communication, styles, genres.**

**Utilisation personnelle et cohérente des éléments du langage.**

**Application adéquate des techniques artistiques.**

**Respect des exigences du mode de production.**

# SCHÉMA PÉDAGOGIQUE DU COURS 000 000 XX – TITRE DU COURS

## OBJECTIF INTÉGRATEUR

Réaliser un discours oratoire persuasif

## OBJECTIFS D'APPRENTISSAGE

1. Reconnaître les principaux modes d'expression du discours oratoire persuasif  
(0014 : Reconnaître les principaux modes d'expression d'un médium artistique. 1)  
IMPORTANCE RELATIVE : 40 %

2. Utiliser le discours oratoire persuasif  
(0014 : Utiliser le médium 2)  
IMPORTANCE RELATIVE : 60 %

## SAVOIRS ESSENTIELS

### Identification des particularités : originalité, qualités essentielles, moyens de communication, styles, genres.

- Définition de la rhétorique.
- Distinction entre persuasion et démonstration.
- Connaissance de l'évolution du discours persuasif relativement à celle des moyens de communication : discours oral dans l'Antiquité, ascension du discours écrit pendant la période prémoderne, impact des médias de masse (imprimerie, pamphlet, livre, radio, cinéma, télévision, internet, réseaux sociaux, etc.).
- Appréciation de l'originalité d'un discours adapté aux exigences particulières d'un contexte (notamment par l'analyse et l'évaluation de discours marquants).
- Distinction des principales variétés du discours persuasif (moyens de communication, styles, genres, etc.) et de procédés rhétoriques (structure du discours, argumentation logico-factuelle, appels aux sentiments, niveau de langage, débit, intonation, communication non-verbale, etc.)

- Reconnaissance des qualités essentielles d'un discours persuasif efficace relativement aux déterminants psychologiques subjectifs de la persuasion (établissement de la crédibilité et du mérite de l'orateur, capture et maintien de l'attention, communication claire des idées, influence des perceptions, du jugement et des émotions, etc.)
- Reconnaissance des usages abusifs du discours persuasif (propagande, désinformation, manipulation, fraude, etc.).

### Utilisation personnelle et cohérente des éléments du langage. Application adéquate des techniques artistiques. Respect des exigences du mode de production.

- Préparation d'un discours persuasif adapté au contexte à partir des éléments et techniques pertinents (définition des objectifs du discours, analyse des caractéristiques de l'auditoire, documentation, choix des procédés, composition, rédaction, expérimentation et révision).
- Choix judicieux des procédés rhétoriques en vue de persuader.
- Prononciation d'un discours (récité ou improvisé) qui répond aux exigences de la persuasion, devant un auditoire dans le cadre d'une simulation réaliste d'une situation de communication (discours individuel, débat, entrevue, interprétation d'un discours historique, etc.).

- Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

## ACTIVITÉ DE RÉTROACTION

Activité formative ou sommative permettant à l'élève d'obtenir un portrait du niveau d'atteinte de l'objectif d'apprentissage.

## ACTIVITÉ DE RÉTROACTION

Activité formative ou sommative permettant à l'élève d'obtenir un portrait du niveau d'atteinte de l'objectif d'apprentissage.

## ACTIVITÉ D'INTÉGRATION

Activité d'apprentissage ou d'évaluation permettant d'obtenir, au moyen d'une tâche complexe, un portrait du niveau d'intégration des objectifs d'apprentissage afin que l'élève puisse effectuer les ajustements requis en vue de son évaluation finale.

## ÉVALUATION INTÉGRATRICE DU COURS

Réaliser un discours oratoire persuasif