



FORMATIONS RÉSERVÉES AUX MEMBRES DE RELIE-F

Donner de la force à son discours par l'argumentation (21 et 22 janvier 2016)

Apprendre à formuler clairement ses idées et à les rendre plus plausibles et convaincantes permet d'occuper son poste plus sereinement et avec plus d'assurance.

Cette formation peut vous apprendre à évaluer des arguments et à juger les informations et idées qui nous sont soumises, en repérer les erreurs argumentatives et les biais. Vous y apprendrez à identifier les présupposés de vos propres arguments.

Nous verrons comment prendre collectivement une décision basée sur des arguments soigneusement évalués. Venez apprendre à identifier et à mettre en valeur vos partenaires dans une discussion, mais également à réagir face aux objections d'une ou plusieurs personnes dans un groupe et à prendre en considération les arguments adverses d'une façon constructive. Vous serez capables de mesurer les avancées en fin de discussion et d'en dégager des perspectives.

Un public :

Toute personne mandatée par son OJ, coordinateur/rice, coordinateur/rice pédagogique, responsable formation, responsable de projet, responsable financier/ère, responsable de volontaires, membre du conseil d'administration...
Volontaire ou permanent.

Des objectifs :

Augmenter ses connaissances et ses compétences en termes de :

- *Savoir* : rigueur argumentative, art de convaincre, différentes techniques de prise de parole en public, objection, pouvoir, influence et leadership, raisonnement : induction, explication, déduction, analogie, métaphore, dilemme, paradoxe... persuasion : effet miroir, accumulation des oui, vente d'avantages, appel aux émotions, argument d'autorité... réfutation et de réponse aux objections : directe, contournement, contre-attaque, compromis... arguments fallacieux : faux syllogisme, équivoque, fausse alternative, preuve non valide, causalité abusive...
 - *Savoir-faire* : structurer les explications, renforcer les démonstrations, favoriser les déductions, évaluer la force et la faiblesse de ses arguments, anticiper les objections, réfuter, négocier et trouver un compromis réaliste.
-

Une méthode :

- A partir de la réalité de vos mandats : jeux de rôles, questions et illustrations professionnelles.
 - Méthodes d'éducation permanente : travail en sous-groupes - identification par les participants de problèmes d'argumentation dans des dialogues réels (extraits vidéos et retranscriptions), travail d'hygiène critique sur le choix des mots, exercices ludiques sur les mots du pouvoir (en sous-groupes ou individuels), exercices individuels (ou par 2) de discussions et de débats autour de sujets de société interpellants. Observations, retours, relevé des qualités du participant-animateur de la discussion et analyses par le groupe, le formateur et le participant.
-

Une association partenaire :

PhiloCité (avec la collaboration de Monsieur Michiels de l'ULg)

Formations à la demande

Formations spécifiques :

Relie-F peut mettre sur pied des formations sur demande pour votre OJ, selon vos besoins et nécessités en termes de publics, durées, contenus.

Accompagnement pédagogique :

Relie-F peut accompagner des membres concernant des demandes particulières : révision de méthodes de formation, accompagnement de projets ou d'outils.