

ECG2 Oral Tryptique

Principes d'analyse rhétorique

NB: Se souvenir que tout jugement doit logiquement être étayé par un exemple. Ou du moins par le souvenir d'un moment précis.

I- Élocution et formulation

(Ne pas insister outre mesure sur ces aspects, qui ne constituent que l'apparence de la communication. Les défauts, en particulier, doivent être présentés avec précaution et bienveillance.)

L'attitude est-elle naturelle ou artificielle ?

Le ton est-il approprié ? (Familier, ou au contraire pédant; agressif ou au contraire trop conciliant) Apprécier avec finesse le ton du-de la répondant-e: agressif, polémique, incisif, concerné... ?

L'élocution est-elle fluide ou saccadée ? (Aisée ou laborieuse)

Le lexique est-il clair et précis, ou vague et obscur ?

II- Pertinence

(NB: ce point porte plutôt sur le contenu des prestations: faire appel à une mémoire -ou des notes- précise-s.)

Dans l'exposé, le sujet réel a-t-il été abordé, traité ? L'intervention du-de la répondant-e portait-elle sur le sujet ? Bref, y a-t-il eu dérive par rapport au sujet réel ?

L'argumentation a-t-elle été fine ? (Diverse et nuancée)

La prestation, et surtout sa conclusion, était-elle apte à rassembler, à synthétiser, voire à obtenir le consensus ? (En particulier pour le rôle de répondant-e)

Les exemples étaient-ils centrés sur le sujet réel, ou bien s'écartaient-ils de la question ?

III- Argumentation

NB: de façon générale, la communication analysée visait-elle plutôt à convaincre ou à persuader ? (Par exemple: présence de liens logiques, ou interpellation d'autrui -réel ou imaginaire ? Autre exemple: diversité argumentative, ou anaphore d'un même argument ?)

Stratégie assertorique: procéder par une suite de thèses, d'affirmations, sans nécessairement les enchaîner entre elles.

Stratégie déductive: raisonner en procédant d'une loi universelle à un ou plusieurs cas particuliers

Stratégie inductive: raisonner en procédant d'un ou plusieurs cas particuliers à une règle générale

Stratégie allusive, ou analogique: pour comprendre une réalité,

procéder par une comparaison complexe.

Tactique concessive: admettre un argument contraire à sa thèse, par souci -réel ou apparent- d'objectivité.

Raisonnement par l'absurde (rarement réussi...): développer un argument afin d'aboutir à une conclusion identifiée comme fausse. En retour l'argument posé à l'origine apparaît comme vrai.

IV- Les biais cognitifs:

Biais de jugement

Biais d'intentionnalité — consiste à percevoir l'action d'une volonté ou d'une décision derrière ce qui est fortuit ou accidentel.

Biais de proportionnalité — si l'on observe une augmentation des manifestations d'un phénomène, c'est que le nombre d'occurrences de ce phénomène croît réellement, alors que cette augmentation peut être simplement la conséquence de l'amélioration de l'outil d'observation.

Effet d'ambiguïté — tendance à éviter les options pour lesquelles on manque d'information. *Effet de halo* — une perception sélective d'informations allant dans le sens d'une première impression que l'on cherche à confirmer.

Effet Dunning-Kruger — les moins compétents surestiment leur compétence, alors que les plus compétents ont tendance à sous-estimer leur compétence.

Effet Ikea — tendance à accorder une valeur supérieure aux produits qu'on a partiellement créés.

Loi de l'instrument (ou marteau de Maslow) -travestir la réalité d'un problème en le transformant en fonction des réponses dont on dispose.

Biais de raisonnement

Biais de confirmation d'hypothèse — préférer les éléments qui confirment plutôt que ceux qui infirment une hypothèse.

Biais de disponibilité — ne pas chercher d'autres informations que celles immédiatement disponibles.

Dissonance cognitive : le refus des réalités pour ne pas remettre en cause des croyances ou des pratiques solidement ancrées.

Réduction de la dissonance cognitive — réinterpréter une situation pour éliminer les contradictions.

Illusion des séries — percevoir à tort des coïncidences dans des données au hasard. *Perception sélective* — interpréter de manière sélective des informations en fonction de sa propre expérience.

Moralisme déplacé - faire appel à une rhétorique moralisatrice pour un domaine où elle n'est pas pertinente

V- Intérêt

Originalité des idées, caractère personnel -ou non- de la réflexion.

Richesse ou pauvreté des exemples

Exactitude des exemples

Actualité des exemples