

Convaincre sans manipuler

Titre(s) : Convaincre sans manipuler : apprendre à argumenter

Auteur(s) : Breton, Philippe

Editeur, producteur : Paris : La Découverte, 2008

Description matérielle : 1 vol. 151 p. : couv. ill. en coul. ; 22 cm

Classification décimale Dewey : 168

Note sur le contenu : Notes bibliogr. Lexique

Résumé ou extrait : Sommaire : QU'EST-CE QUE CONVAINCRE ? : Provoquer un changement. Convaincre sans ruse ni violence. Argumenter n'est pas une performance oratoire. Ni informer ni exprimer, mais argumenter. On convainc d'une opinion. Convaincre : une compétence démocratique. REFUSER LA MANIPULATION : Une technique vraiment efficace ?. Caractéristiques de la manipulation. Trois bonnes raisons de renoncer. COMMENT SE PREPARER A ARGUMENTER ? : Les croyances qui font obstacle. Le protocole de préparation. L'INVENTION ; CONNAITRE L'AUDITOIRE, INVENTER UN ANGLE, TROUVER UN POINT D'APPUI : La nécessité de savoir à qui l'on s'adresse. Comment choisir un angle d'approche ?. Se ménager un point d'appui. Une stratégie manipulatrice ? L'ELOCUTION ; TROUVER DES ARGUMENTS : Mettre en argument. Les familles d'arguments. La manipulation par amalgame

Sujet(s) : argumentation
linguistique
logique

Sujet - Nom commun : Logique