L'art de se persuader

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Type de support : Volume

Titre(s) : L'art de se persuader : des idées douteuses, fragiles ou fausses / Raymond Boudon

Auteur(s) : Boudon, Raymond (1934-2013) sociologue

Publication : Paris : Éd. du Seuil, DL 1992

Description matérielle : 1 volume (vii-458 pages) : graphiques, couverture illustrée en couleurs ; 18 cm

Collection : Points Essais 242

ISBN : 2-02-013141-2
978-2-02-013141-4

EAN : 9782020131414

Appartient à la collection : Points. Série Essais 1264-5524 242

Classification décimale Dewey : 301

Note sur les bibliographies et les index : Notes bibliographiques. Index

Résumé ou extrait : On peut persuader (et se persuader) d'idées douteuses ou fausses par de mauvaises raisons ou par des théories non valides, ou encore parce que l'esprit est le dupe du coeur. Un troisième cas de figure apparaît comme négligé, malgré son importance, par ceux - moralistes, sociologues, philosophes ou psychologues - qui ont traité de l'art de (se) persuader. En effet, les croyances fausses peuvent aussi provenir des arguments les plus justes. Il suffit pour cela que se mêlent à une argumentation fondée des a priori auxquels on prend d'autant moins garde qu'ils peuvent plus facilement être considérés comme allant de soi. Bien des idées douteuses proviennent de théories irréprochables et, réciproquement, les idées reçues les plus fragiles s'appuient souvent sur une argumentation valide. Les exemples analysés ici sont empruntés à diverses sciences humaines, mais la philosophie et la sociologie des sciences modernes y occupent une place de choix.

Sujet - Nom de personne : Simmel, Georg (1858-1918) -- Critique et interprétation

Sujet - Nom commun : Croyance (philosophie)
Persuasion (psychologie)

Philosophie des sciences
Sciences et société