



**Marie-Josée Drolet, Mireille Lalancette
et Marie-Ève Caty**

Préface de Marc André Bernier

2019 | 376 pages

978-2-7605-5090-2 **39,00 \$** PAPIER

978-2-7605-5091-9 **28,99 \$** PDF

978-2-7605-5092-6 **28,99 \$** EPUB

ABC DE L'ARGUMENTATION 2^e ÉDITION

**Pour les professionnels de la santé
et toute autre personne qui souhaite
convaincre**

Au quotidien, les professionnels de la santé ont à convaincre différentes personnes ou communautés – qu'il s'agisse de patients, de collègues, de supérieurs ou de partenaires – de la pertinence de leurs points de vue. Cet ouvrage explique à ces professionnels les principes de la rhétorique et diverses stratégies argumentatives, tout en soulignant les avantages de les utiliser dans le cadre de leur pratique. Parfois considérée comme l'art de persuader ou d'écrire avec style, la rhétorique est ici envisagée comme l'art d'argumenter pour convaincre par l'usage de la logique (*logos*), le recours aux émotions (*pathos*) et une réflexion éthique sur le rôle de l'orateur (*ethos*).

Cette seconde édition de l'*ABC de l'argumentation* a été entièrement revue. Alors que les éléments théoriques de la première partie de l'ouvrage sont demeurés sensiblement les mêmes que ceux de la première édition, les éléments pratiques de la deuxième partie ont été, pour leur part, significativement bonifiés. Les auteurs ont notamment développé de nouveaux exemples pour présenter certains arguments de la méthode I-DÉ-A-L-E.

Trois nouveaux chapitres enrichissent également cette nouvelle édition, qui offre un plus grand nombre d'outils aux professionnels de la santé pour soutenir leurs revendications. Ceux-ci s'articulent autour du thème de l'*advocacy* et illustrent la manière dont les principes rhétoriques et les stratégies argumentatives peuvent être mis au service de la défense des droits, des besoins ou des intérêts des patients et des professionnels, de la promotion des emplois en santé ainsi que de l'amélioration des soins et des services dans ce milieu.

Ce livre se veut un incontournable dans l'enseignement de l'argumentation en santé et dans d'autres domaines. Il entend aussi outiller toute personne qui souhaite convaincre, car les principes et stratégies qu'il propose s'appliquent à toute situation d'argumentation.

TABLE DES MATIÈRES

PARTIE 1 ÉLÉMENTS THÉORIQUES

CHAPITRE 1 Rhétorique et argumentation

- 1.1. L'origine de l'argumentation : la rhétorique
- 1.2. La rhétorique : l'art de convaincre
- 1.3. La rhétorique : de l'Antiquité à aujourd'hui
- 1.4. Pourquoi la rhétorique a-t-elle vu le jour ?
- 1.5. Deux caractéristiques inhérentes à la rhétorique

CHAPITRE 2 Qu'est-ce qu'argumenter ?

- 2.1. Ce qu'est argumenter
- 2.2. Pourquoi convaincre est-il difficile ?
- 2.3. Ce qu'argumenter n'est pas
- 2.4. Pourquoi refuser la manipulation ?

PARTIE 2 ÉLÉMENTS PRATIQUES

CHAPITRE 3 Comment construire des arguments convaincants ?

- 3.1. Des arguments de nature inductive basés sur des faits probants
- 3.2. Des arguments de nature déductive tirés de théories pertinentes
- 3.3. Des arguments appuyés sur des autorités appropriées
- 3.4. Des arguments qui respectent les règles logiques
- 3.5. Des arguments éthiques fondés ou déduits de valeurs légitimes et significatives

CHAPITRE 4 Comment construire des plaidoiries convaincantes ?

- 4.1. Des plans pour ses communications
- 4.2. Dix autres conseils pour convaincre
- 4.3. Comment inciter à l'action ?

CHAPITRE 5 La dimension pédagogique de l'argumentation : comment aider les étudiants à développer leurs compétences rhétoriques et argumentatives

- 5.1. Définition de la notion de compétence
- 5.2. Trois conseils pour développer les compétences rhétoriques et argumentatives chez le stagiaire
- 5.3. Notions et techniques de rétroaction constructive et efficace

CHAPITRE 6 Comment exercer le rôle politique inhérent à sa pratique ? Deux outils pour les professionnels

- 6.1. Le cadre d'analyse critique de Nixon et ses collaborateurs (2017)
- 6.2. La typologie de Goodman-Lavey et Dunbar (2003) et de l'AOTPA (2000)

CHAPITRE 7 Plaider, persuader et protéger le public : l'*advocacy* politique en action de deux ordres professionnels

- 7.1. Consultations publiques : contexte
- 7.2. Rappel de notre vision de l'*advocacy*
- 7.3. Rappel de notre vision de la rhétorique et de l'argumentation
- 7.4. Approche méthodologique
- 7.5. Anatomie des mémoires et stratégies porteuses
- 7.6. Exorde : piquer la curiosité et l'intérêt
- 7.7. Narration : faire appel aux sentiments (*pathos*) et prendre appui sur des faits probants et des autorités appropriées (*logos*) et construire des arguments éthiques (*ethos*)
- 7.8. Confirmation : résumer les points saillants et péroraison : conclure en énonçant sa position clairement

AUTEURES

MARIE-JOSÉE DROLET, titulaire d'un doctorat en philosophie de l'Université de Montréal, est professeure agrégée au Département d'ergothérapie de l'Université du Québec à Trois-Rivières (UQTR).

MIREILLE LALANCETTE, détentrice d'un doctorat en communication de l'Université de Montréal, est professeure titulaire en communication politique à l'UQTR.

MARIE-ÈVE CATY, titulaire d'un doctorat en sciences de la santé et de la réadaptation de l'Université de Western Ontario, est professeure agrégée au Département d'orthophonie de l'UQTR.

Financé par le
gouvernement
du Canada

Funded by the
Government
of Canada

Canada



Conseil des arts
du Canada

Canada Council
for the Arts

SODEC

Québec



Distribution

Canada : Prologue inc.
Belgique : SOFEDIS / SODIS

France : SOFEDIS / SODIS
Suisse : Servidis SA



418 657-4399 | puq@puq.ca

Plus de
1 600 livres
à feuilleter



Presses
de l'Université
du Québec

PUQ.CA