



Argumenter sans chercher à persuader ? Éléments pour une définition non persuasive de l'argumentation

Type de publication : Article de collectif

Collectif : [Persuasion et argumentation](#)

Auteur : Micheli (Raphaël)

Résumé : Cet article défend l'hypothèse selon laquelle il n'est pas nécessaire d'avoir recours à la notion de persuasion, et même pas de parler d'une tentative de provoquer un changement d'attitude chez le destinataire, afin de développer une définition générale de l'argumentation.

Pages : 123 à 138

Collection : [Rencontres](#), n° 127

Série : Rhétorique, stylistique, sémiotique, n° 1

Thème CLIL : 3154 -- SCIENCES HUMAINES ET SOCIALES, LETTRES -- Lettres et Sciences du langage -- Linguistique, Sciences du langage -- Stylistique et analyse du discours, esthétique

EAN : 9782812446139

ISBN : 978-2-8124-4613-9

ISSN : 2261-1851

DOI : 10.15122/isbn.978-2-8124-4613-9.p.0123

Éditeur : Classiques Garnier

Mise en ligne : 03/11/2015

Langue : Français

[Afficher en ligne](#)