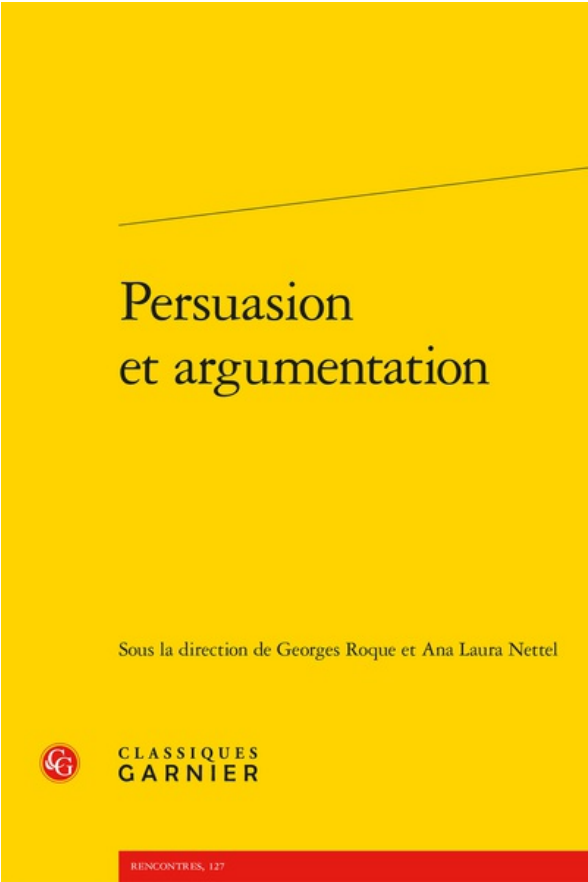


Classiques Garnier

- [Collections](#)
- [Actes, mélanges et collectifs](#)
- [Rencontres](#)



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](https://doi.org/10.15122/isbn.978-2-8124-4613-9.p.0123)
- **Éditeur** : Classiques Garnier
- **Mise en ligne** : 03/11/2015
- **Langue** : Français

• [Afficher en ligne](#)