

La rhétorique

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Titre(s) : La rhétorique

Auteur(s) : Meyer, Michel (1950-2022)

Mention d'édition : 3e éd.

Editeur, producteur : Paris : Presses universitaires de France, impr. 2011
(53-Mayenne; Impr. Jouve)

Description matérielle : 1 vol. (126 p.) : couv. ill. en coul. ; 18 cm

Collection : Que sais-je ? lettres n°2133

ISBN : 978-2-13-058919-8

EAN : 9782130589198

Appartient à la collection : Que sais-je ? 0768-0066 2133

Classification décimale Dewey : 808.5 23

Note(s) : La 4ème de couv. porte en plus : "Art de convaincre ou de séduire ?". - Bibliogr. p. 124

Résumé ou extrait : On n'a jamais autant parlé de rhétorique qu'aujourd'hui. Plaire, séduire, convaincre, argumenter, charmer, raisonner, en sont les maîtres mots. De la politique à la publicité, de la théorie littéraire à l'analyse du discours, il n'est de domaine qui n'ait été renouvelé par le « tournant rhétorique » qui s'est emparé des sciences humaines. Aujourd'hui, il faut trouver une unité à ce champ aux multiples aspects, ainsi qu'à tous les usages qui en sont faits. Dans une confrontation permanente entre la théorie et la pratique, cet ouvrage met en lumière les lois fondamentales qui régissent la rhétorique. Il donne à comprendre les mécanismes de la rhétorique à laquelle nous sommes tous soumis, afin de nous prémunir de la manipulation. [4e couv.]

Sujet(s) : Rhétorique

Sujet - Nom commun : Rhétorique