

## L'argumentation rhétorique et le problème de l'auditoire complexe

*Rhetorical Argumentation and the Problem of the Complex Audience*

**Christopher W. Tindale**

Traducteur : Sivan Cohen-Wiesenfeld

---



**Édition électronique**

URL : <http://journals.openedition.org/aad/493>

DOI : 10.4000/aad.493

ISSN : 1565-8961

**Éditeur**

Université de Tel-Aviv

**Référence électronique**

Christopher W. Tindale, « L'argumentation rhétorique et le problème de l'auditoire complexe », *Argumentation et Analyse du Discours* [En ligne], 2 | 2009, mis en ligne le 01 avril 2009, consulté le 19 avril 2019. URL : <http://journals.openedition.org/aad/493> ; DOI : 10.4000/aad.493

---

Ce document a été généré automatiquement le 19 avril 2019.



*Argumentation & analyse du discours* est mis à disposition selon les termes de la licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International.

---

# L'argumentation rhétorique et le problème de l'auditoire complexe

*Rhetorical Argumentation and the Problem of the Complex Audience*

Christopher W. Tindale

Traduction : Sivan Cohen-Wiesenfeld

---

## L'argumentation et les communautés complexes

- 1 La théorie moderne de l'argumentation trouve ses origines dans un ensemble de conceptions provenant d'Aristote, disséminées à travers un certain nombre de ses œuvres, mais dont l'essentiel est exposé dans sa *Rhétorique*. Il y traite de la manière dont l'orateur persuade son auditoire et y rassemble des conseils pratiques détaillés, dont la plupart sont corroborés par un débat théorique. Les trois principaux éléments discutés par Aristote peuvent aujourd'hui être repris dans une perspective plus large : « l'orateur » est devenu un argumentateur qui parle et écrit dans des médias divers, le « discours » marque un intérêt pour un champ beaucoup plus vaste de l'activité humaine et ne se limite plus au jugement (le judiciaire), à la prise de décision (le délibératif) et à l'éloge ou au blâme (l'épidictique); et l'auditoire comprend tous les « consommateurs » de l'argumentation produite, que ce soit ou non le fruit d'une intention – ce sont les auditeurs et les lecteurs dispersés dans le temps et dans l'espace. Cependant, Aristote et les premiers théoriciens de l'argumentation (essentiellement les rhétoriciens) auraient difficilement pu imaginer les communautés globales au sein desquelles nous évoluons actuellement, avec leurs auditoires complexes. Si l'objectif principal de l'argumentation aristotélicienne tel qu'il apparaît dans la *Rhétorique*, à savoir la persuasion comprise de manière constructive, reste inchangé, la philosophie essentialiste qui le sous-tend est souvent remise en question par la recherche contemporaine. La description par Aristote d'un être humain unique, immuable pour toutes les époques, et d'un éventail d'émotions donné participant de la nature humaine, est maintenant largement mise en cause<sup>1</sup>.
- 2 Le répertoire complexe de ce que l'argumentateur aristotélicien doit savoir comprendre les modes de persuasion ou preuves, essentiellement celles relevant du *logos*, de l'*ethos* et du

*pathos*. L'argumentateur doit (1) raisonner logiquement ; (2) comprendre la nature humaine et les vertus dans leurs divers aspects ; (3) comprendre les émotions, c'est-à-dire les nommer, les décrire, en connaître les causes et la façon dont elles sont suscitées. (Les preuves par l'*ethos* et le *pathos* entretiennent des liens étroits avec l'ensemble de la théorie morale d'Aristote, incluant la sagesse pratique, la vertu et la bonne volonté). Par ailleurs, il doit être capable de distinguer entre les preuves fournies par la situation argumentative (*extra-techniques*) et celles sur lesquelles l'argumentateur exerce un certain contrôle créatif (*techniques*). Enfin, il y a les *topoi* ou schèmes argumentatifs qu'Aristote emploie, semble-t-il<sup>2</sup>, comme prémisses de base partagées par l'argumentateur et par l'auditoire, à partir desquelles l'argumentation elle-même peut se développer sur un fond d'opinions communes. Maintenant, nous ajoutons à tous ces éléments le problème de la diversité de l'auditoire, en partant de l'hypothèse selon laquelle l'idée qu'il y a une nature humaine commune, impliquant une même façon d'éprouver les émotions et les mêmes structures de croyance, est inexacte ou inadéquate. A partir de l'ensemble de ces données, les théories modernes de l'argumentation se sont développées dans des directions originales et variées. Cependant les implications de la diversité doivent encore être examinées de façon plus approfondie. Je m'attacherai ici aux modalités selon lesquelles on peut se confronter à cette diversité telle qu'elle se manifeste dans le cadre d'un auditoire complexe.

- 3 Trois courants théoriques principaux se frayent un chemin à travers la tradition aristotélicienne (bien qu'ils ne présentent pas tous la même continuité). Le plus marquant est celui que j'appellerai le courant « logique ». Il apparaît clairement dans les théories qui mettent l'accent sur le critère de validité formelle ; elles considèrent généralement l'argument comme le produit du rapport entre une assertion/conclusion et des raisons/prémisses, trouvant leurs racines dans le syllogisme logique d'Aristote. Le second courant, également aristotélicien dans ses origines, s'intéresse à la façon dont l'argumentation se développe dans les échanges entre les participants du dialogue, généralement dans l'intention de gagner ou de résoudre un débat. Il se caractérise par l'étude des types de procédures (ou règles) qui autorisent le succès de l'argumentation tels qu'ils sont illustrés dans les *Topiques* d'Aristote (et repris dans la *Rhétorique*). Je parlerai à ce propos de courant « dialectique ». Troisièmement, comme la présentation de la *Rhétorique* l'indiquait déjà, on peut se référer à un courant « rhétorique » au sens large, qui met l'accent sur les divers moyens de persuasion et les caractéristiques de l'auditoire qui leur correspondent. Cette tendance fait, plus que les autres, appel à l'*ethos* et au *pathos* ; elle reconnaît leur rôle dans l'obtention de l'adhésion de l'auditoire à un argument donné. Dans cet article, je parlerai essentiellement de ce troisième courant, bien que la plus grande partie de la discussion concerne également les deux autres. Je commencerai par montrer comment on peut concevoir ces derniers et les rendre, en la circonstance, opératoires.
- 4 La plupart des approches récentes de la théorie de l'argumentation comme champ interdisciplinaire (et multidisciplinaire) se sont élaborées en réaction à l'autorité de la logique déductive formelle (LDF). Des figures centrales dans ce domaine, comme Toulmin (1958) et Perelman (avec Olbrechts-Tyteca) (1958), ont remis en question sa capacité à rendre compte des arguments ordinaires, et introduit des modèles théoriques pour combler cette lacune. A sa décharge, il faut noter que la LDF n'était pas traditionnellement censée fournir une théorie susceptible d'étudier l'argumentation quotidienne ; il semble plutôt que le raisonnement ordinaire restait en dehors du

domaine de compétence des logiciens les plus éminents dans la mesure où il lui manquait la précision recherchée et modélisée par la LDF. Afin d'explorer fructueusement le raisonnement quotidien (ainsi que toute une série de raisonnements spécialisés qui dépassent les limites de la LDF) les théoriciens ont été amenés à développer des approches de l'argumentation allant au-delà des exigences formelles de validité et de cohérence, même si des reliquats de ce langage hantent encore certains domaines de la théorie argumentative, comme par exemple l'étude des paralogismes (*fallacies*).

- 5 Certaines des approches logiques alternatives les plus convaincantes sont regroupées sous l'étiquette générale de « logique informelle » (LI), démarche théorique et pratique qui cherche à la fois à développer des critères non formels d'évaluation des arguments et à fournir une réponse cohérente aux problèmes que pose le raisonnement quotidien, comme l'apparente prééminence des paralogismes. A partir de l'œuvre pionnière de Johnson et Blair dans les années soixante-dix (voir Johnson & Blair 1980), et des travaux ultérieurs de leur groupe de recherche, la LI a développé des méthodes pédagogiques et un programme de recherche imposants. Bien que ses adeptes divergent dans leurs positions, les caractéristiques communes de cette approche suffisent à la situer au sein du courant de la « logique ». En effet, elle met l'accent sur l'existence d'un ensemble de propositions qui façonne « l'argument », et discute des modalités selon lesquelles il peut être construit de façon cohérente et évalué rationnellement. Sans doute des questions de dialectique y sont-elles effectivement prises en compte à travers des éléments comme le « palier dialectique » (« dialectical tier ») de Johnson (2000) qui fait suite à la mise en place de la structure minimale prémisses/argument (ici désignée par « illative core », ou « minimum illatif »)<sup>3</sup>. Les spécialistes de logique informelle accordent également une attention croissante aux éléments rhétoriques comme le contexte, l'auditoire et les arguments non verbaux (Groarke). Mais le noyau central de l'approche reste logique.
- 6 Parmi les approches dialectiques qui existent actuellement, on trouve la théorie pragma-dialectique développée par l'école d'Amsterdam (van Eemeren & Grootendorst 1984, 1992, 2004). Ici, l'accent est mis sur les règles et les procédures qui peuvent et doivent être employées pour atteindre le résultat désiré dans une discussion critique, à savoir la résolution d'un conflit d'opinions : cette résolution doit être réussie dans le sens où les participants parviennent à un accord, mais aussi dans le sens où ils respectent les règles qui permettent d'y parvenir raisonnablement. Il s'agit en fait d'un modèle d'argumentation normatif dont le but est moins de décrire comment on argumente que de fixer la manière dont il faut le faire pour rester dans une démarche rationnelle. La théorie pragma-dialectique est pragmatique en ce qu'elle met l'accent sur le processus de communication impliqué par l'argumentation, principalement sur la manière dont celle-ci se déroule à travers les actes de langage (Searle 1970), et dialectique car elle suppose une discussion entre deux parties décidées à résoudre le désaccord qui les oppose. Toute une série d'études empiriques est venue corroborer ce modèle. Les critiques qui visent la démarche pragma-dialectique dérivent en partie de deux allégations générales avancées par ses partisans : d'une part, que le modèle, tout en s'attachant essentiellement au dialogue, soit également applicable aux arguments monologiques ; de l'autre, que toute argumentation puisse être réduite à la tentative de résoudre un conflit d'opinion. Une autre faiblesse de cette approche, qui ne découle pas, cette fois, des assertions de base de la théorie, concerne le rejet des éléments rhétoriques de l'argumentation (Crosswhite 1995 ; Tindale 1999 ; Frank 2004). Mais celle-ci a été en partie surmontée grâce à un nouveau programme de recherche conduit par van Eemeren et Houtlosser (1999, 2000,

2002), qui examine la compatibilité de la rhétorique avec la pragma-dialectique sous l'appellation de manœuvre stratégique<sup>4</sup>.

- 7 Nous nous détournerons, du moins dans la présente étude, de ces deux voies, pour nous attacher à la perspective que l'on peut désigner globalement comme l'argumentation rhétorique, et qui a trouvé l'une de ses expressions les plus achevées dans le travail de Chaïm Perelman et Lucie Olbrechts-Tyteca (1958). Philosophe écrivant tout d'abord pour les philosophes, Perelman a entrepris de développer une logique des valeurs, considérant que la voie royale qui y menait dérivait de la tradition rhétorique et de ses origines aristotéliennes. Le projet de la nouvelle rhétorique se caractérise par la place centrale qu'elle accorde au rôle de l'auditoire, tant dans le développement de l'argumentation que dans son évaluation. Tous les arguments sont dirigés vers un auditoire, et ont plus particulièrement pour but de susciter (ou de renforcer) l'adhésion de celui-ci aux thèses présentées. Dans cet objectif, l'argumentation doit donc partir de l'univers de croyance de l'auditoire (ce à quoi il adhère déjà) pour parvenir à des conclusions qu'il peut alors être convaincu ou persuadé d'adopter, et de là, agir en conséquence. Le succès de l'argumentation se mesurera donc principalement à sa capacité à être efficacement et correctement assimilé par l'auditoire<sup>5</sup>. Un ensemble de moyens rhétoriques est utilisé dans ce but, y compris le « choix », la « présentation », et surtout la « présence ». Perelman écrit : « Toute argumentation implique une sélection préalable, sélection des faits et des valeurs, leur description d'une façon particulière, dans un certain langage et avec une insistance qui varie selon l'importance qu'on leur accorde » (1977 : 48).
- 8 Etant donné la finalité qui sous-tend le NPR, son souci des valeurs et ses fondements, que l'on retrouve dans les premières œuvres de Perelman sur la justice (1963, 1967), il est clair que les caractéristiques qui ont conduit à rejeter la rhétorique, comme sa prétendue tendance à persuader à tout prix et à exploiter l'auditoire aux fins de l'argumentateur, sont totalement absentes du modèle proposé. Présentée en toute honnêteté, l'argumentation favorise la liberté humaine (Perelman et Olbrechts-Tyteca 1969: 514), et accroît la sphère à l'intérieur de laquelle s'exerce le choix raisonnable, car la rationalité de son activité même repose nécessairement sur l'existence d'une communauté d'esprit.
- 9 Toute communauté suppose l'existence d'un ensemble de lieux communs discursifs et d'intérêts qui la lie. Mais argumenter avec d'autres implique qu'on leur confère une valeur, qu'on les reconnaisse comme méritant d'être persuadés et que l'on attache de l'importance à leur accord (1958 : 21)<sup>6</sup>. Etablir une communion avec un auditoire (au sens rhétorique) implique de comprendre ses positions, d'envisager les choses de son point de vue et de partager dans une certaine mesure ces vues. De plus, cette attitude révèle « un certain intérêt pour l'interlocuteur » et exige de l'argumentateur qu'il « s'intéresse à son état d'esprit » (*ibid.*).
- 10 Perelman et Olbrechts-Tyteca illustrent la nature de cet intérêt par des remarques portant sur l'utilisation de l'argument *ad baculum*. L'usage de la force contraste avec celui de l'argument raisonné, qui fait appel au libre jugement de l'autre ou des autres, sans les considérer comme des objets. « Le recours à l'argumentation suppose l'établissement d'une communauté des esprits qui, pendant qu'elle dure, exclut l'usage de la violence » (1958 : 73). Il est même recommandé de n'employer ses propres croyances dans le processus de persuasion que dans la mesure où l'interlocuteur est susceptible de leur donner son assentiment. Semblable conseil va clairement à l'encontre du sens péjoratif octroyé à une rhétorique pour laquelle tous les moyens sont bons afin de persuader l'auditoire.

- 11 Bien que l'intérêt pour l'interlocuteur dans l'argumentation ne soit pas absent des modèles logiques et dialectiques présentés ci-dessus, on peut dire en toute bonne foi qu'il n'y est pas aussi prononcé. Les spécialistes de logique informelle, en mettant l'accent sur l'argument comme produit d'un processus et en l'évaluant, prennent en compte les contextes dans lesquels ils émergent et les intérêts des personnes impliquées. Ce souci apparaît dans la place qu'ils accordent aux obligations que les argumentateurs contractent en présentant leurs thèses et en les développant. Parmi ces obligations, l'engagement à éviter les raisonnements fallacieux est très important aux yeux des adeptes de la logique informelle. De même, de nombreuses règles de la pragmatodialectique sont destinées à permettre la liberté d'expression à l'intérieur de contextes argumentatifs et à empêcher une partie d'entraver les opinions de l'autre ou de refuser de les prendre au sérieux. Néanmoins, étant donné les objectifs différents de chacun de ces modèles, dont pourraient témoigner les réponses différentes qu'ils donnent à la question « Est-ce un bon argument ? », la perspective rhétorique paraît plus prometteuse pour une discussion éclairante des questions qui m'intéressent ici.
- 12 Le désir d'un modèle d'argumentation unifié utilisant des éléments empruntés à chacune des perspectives (Wenzel 1980) devrait également être compris en termes de but particulier considéré comme supérieur aux autres. L'éthique du discours d'Habermas (1984, 1995) exprime un peu cette synthèse, en particulier par son appel à une notion plus dialogique de la raison pratique dans laquelle l'action morale est fondée sur un discours qui reconnaît explicitement, au contraire de ce qu'on trouve chez Rawles, les perspectives et les interprétations des autres. Cependant, il y a dans la pensée d'Habermas un universalisme qui paraît beaucoup plus rigoureux que chez Perelman, et lorsque nous nous intéresserons à la question de la diversité, il sera très important que nous nous attachions à définir quels sont les modèles d'universalisme que nous considérons comme acceptables.

## La question de la diversité

- 13 La nécessité pour l'argumentateur de connaître son public afin de persuader est un lieu commun de la théorie de l'argumentation, que chacune des perspectives rappelées ci-dessus reprend à son compte à des niveaux différents. Cette « connaissance », selon les exigences requises de l'argumentateur aristotélicien, comprend les croyances et les prédispositions du public, qu'il s'agisse d'un groupe ou d'une communauté. Cette conception semble reposer sur deux hypothèses différentes, toutes deux jugées problématiques par certains. Dans le premier cas, une sorte de cohérence est supposée relier les membres de l'auditoire, permettant de s'adresser à eux d'une façon unifiée ou simple. La complexité de la composition de l'auditoire est rarement apparente et n'est pas traitée de manière satisfaisante. Dans le deuxième cas, lorsqu'on prend en ligne de compte un certain degré de différenciation entre les membres de l'auditoire, on part de l'hypothèse selon laquelle ils sont semblables au moins à un niveau (le plus important en ce qui concerne l'argumentation) : par le fait qu'ils raisonnent, et par leur manière de raisonner. La nature de la raison est une constante humaine partagée par tous ceux (vraisemblablement au-dessus d'un certain âge) qui ne sont pas frappés d'incapacité à cet égard. Ceci apparaît de façon peut-être plus représentative à travers certains arguments historiques qui ont acquis un statut paradigmatique, irréfutable à travers le temps et l'espace et qui sont de ce fait présentés au public d'une façon ahistorique. Les arguments

traditionnels en faveur de l'existence de Dieu, ontologiques, cosmologiques ou téléologiques, en constituent un exemple pertinent. Le fait que l'idée de Dieu, aussi bien que les versions des raisonnements respectifs à l'appui de cette idée, apparaissent dans les différentes cultures, semble confirmer l'intuition au fondement de l'hypothèse de rationalité universelle. Dans le même ordre d'idées, les principes de la raison, instruits et transmis au travers des arguments, sont également universels ; ainsi la force du bon argument persuadera, s'il est compris. L'échec de la compréhension, lorsqu'il advient, est interprété comme une erreur de la personne dont le jugement erre, et non comme un défaut du système de logique appliqué. La force du bon argument est inhérente à l'argument en tant que telle, c'est une propriété qu'il possède et qu'il transporte de situation en situation (Siegel 1999 : 232). Bien sûr, ces deux hypothèses présentent des différences subtiles : dans un cas, il s'agit de la manière dont différentes cultures souscrivent ou non à des conceptions différentes ; dans l'autre, on s'intéresse aux individus à l'intérieur d'une même culture et aux différentes influences qui semblent agir sur la manière dont ils raisonnent et réagissent aux raisonnements. Le mélange relativement récent des cultures à travers le monde semble avoir exacerbé cette dernière situation. Je m'attacherai principalement à la question intra-culturelle et au problème de l'auditoire complexe qui lui est lié.<sup>7</sup>

## Diversité et auditoire complexe

- 14 Lorsqu'il est question de raisonnement, il semblerait qu'il existe une tradition de pensée universelle caractérisée par une tendance corollaire à la généralisation. Par conséquent, les points de vue sont analysés comme ceux de « l'Américain moyen » ou de l'« homme de la rue », de la « personne douée de raison » ou de « l'homme de l'omnibus de Clapham »<sup>8</sup>. Il est en effet utile de se penser collectivement, en termes de groupes d'appartenance et de points communs. Si on s'intéresse, cependant, à la question de la persuasion, il faut reconnaître qu'il y va d'une affaire profondément personnelle. Mis à part les phénomènes d'hystérie collective, nous nous laissons persuader en tant qu'individus, et la conviction intime est une affaire hautement personnelle.
- 15 Amartya Sen (2006, 2004) attire justement l'attention sur ces questions lorsqu'il note au sujet des nombreuses associations qui ont un impact sur notre identité, que nous sommes des « diversités diverses » (2006 : 13). Bien que nous soyons effectivement membres de groupes, ces groupes se chevauchent de façon si complexe que toute importance excessive accordée à l'un ou à l'autre est susceptible de déformer l'image d'ensemble. L'identité n'est donc pas une chose ancrée dans la personne, mais une question de choix et de raisonnement. Sen souligne « l'importance critique de reconnaître, en même temps que la pluralité de nos identités et leurs diverses implications, le rôle du *choix* dans la détermination de la cohérence et de la pertinence d'identités particulières qui sont inévitablement diverses » (2006 : 4). Nous délibérons sans cesse des facettes de notre identité en décidant ce que nous mettons en avant et ce que nous laissons à l'arrière-plan. Notre citoyenneté, notre lieu de résidence ou de naissance, la classe sociale à laquelle nous appartenons, notre sexe, notre éducation, notre profession, nos relations familiales, nos choix de loisir, nos activités culturelles, nos centres d'intérêts religieux, etc. forment un réseau d'appartenances à partir duquel nous émergeons et nous faisons une idée de nous-mêmes. Ainsi, des catégories comme la « perspective occidentale », bien qu'utiles dans certains contextes, peuvent néanmoins être excessivement réductrices, tout comme



la pensée qui promeut la division des schémas conceptuels ou la notion aujourd'hui à la mode du « choc des civilisations ». « Le cloisonnement des civilisations [...] pose les fondements d'une incompréhension pratiquement généralisée des individus dans le monde » (*ibid.* : 42).

- 16 Les choix que nous faisons ne sont pas le fruit d'une liberté capricieuse ; nous choisissons toujours à partir d'un lieu donné. En même temps, les influences que nous pourrions considérer comme déterminées de l'extérieur, comme les attitudes culturelles, ne doivent être considérées que comme de simples influences, au sens strict (et non comme des déterminations au sens fort). De telles influences peuvent former notre raisonnement sans pour autant le conditionner. Les enseignements de l'argumentation nous apprennent l'importance du doute critique comme moyen constructif de nous comprendre nous-mêmes, et ceux qui nous entourent. Sen définit la « liberté culturelle » comme la capacité à s'écarter des modèles de comportements reçus après réflexion et raisonnement (2006 : 157), c'est-à-dire, essentiellement, à se donner la possibilité du choix. Dans de telles circonstances, une argumentation effective doit faire plus que faciliter la réflexion et le raisonnement, elle doit favoriser nos dispositions préalables à s'écarter des modèles de comportement, et encourager l'individu à se donner les conditions du choix.
- 17 Dans la perspective de l'argumentation, l'accent mis sur les « différentes diversités » influe sur notre façon d'appréhender notre propre « auditoire interne » comme faisant partie de notre être social (Tindale 2004 :140). Nous sommes continuellement interpellés par le monde social. Même si nous nous déplaçons constamment d'un auditoire à l'autre en fonction de l'évolution de nos allégeances et de nos intérêts, nous ne perdons jamais de vue le fait que c'est à travers l'« auditoire » que nous percevons le monde. Nous sommes sollicités par des discours, des arguments et des affirmations qui nous sont adressés ou que nous rencontrons sur notre chemin, et nous les évaluons en tant que tels parce que nous nous attendons à être interpellés de cette façon, et que nous fonctionnons toujours comme un auditoire dans le sens où nous savons ce que signifie être sollicités et pouvons comprendre un texte du point de vue d'un auditoire spécifique. Mais l'hypothèse actuelle est qu'il ne s'agit pas d'un simple comportement passif de notre part. Dans le cadre de nos raisonnements et de nos choix identitaires, nous décidons également de quelle manière nous serons interpellés, à quels arguments nous allons être réceptifs. On pourrait comprendre cela comme une condition préalable à la persuasion. Le lieu commun selon lequel l'argumentateur doit connaître son auditoire fait incombler au locuteur la responsabilité de la réussite de l'argumentation. Cependant, la manière dont les membres d'un auditoire spécifique choisissent de se voir et de relever les indices de cohérence qui leurs sont présentés est apparemment hors du contrôle de l'argumentateur.
- 18 Perelman revient régulièrement sur cette affirmation : « Le seul conseil d'ordre général qu'une théorie de l'argumentation puisse donner, c'est de demander à l'orateur de s'adapter à son auditoire » (1977 : 27). Mais il est nécessaire de prendre soigneusement en considération la nature des auditoires et les manières dont nous pouvons comprendre une telle « adaptation ». Perelman parle de différents types d'auditoires, allant du moi à l'auditoire universel en passant par l'auditoire spécifique ; il s'attaque également à la question de l'auditoire composite et reconnaît implicitement que l'on peut délibérément ignorer des groupes ou des individus à l'intérieur d'un auditoire en apparence homogène. Il semble que plus le nombre de personnes auxquelles s'adresse l'argumentateur est restreint, plus simple est la tâche. L'auditoire composé d'un seul interlocuteur (sur le



modèle socratique), par exemple, présente l'avantage sur l'auditoire constitué par une foule dans un espace public, que l'idée que l'on s'en forme peut être testée grâce à la technique des questions et des réponses (1977 : 29).

- 19 Le Nouveau Projet Rhétorique aborde l'idée selon laquelle la culture propre de chaque auditoire transparait à travers les discours qui lui sont destinés (1958 : 28). Par conséquent, à travers des débats historiques, on peut apprendre quelque chose sur les auditoires auxquels on s'adressait à travers les choix effectués par les argumentateurs, leurs hypothèses, ce sur quoi ils mettent l'accent, les valeurs qu'ils invoquent et celles qu'ils ignorent ou minimisent, les choses dont ils font l'éloge, et celles qu'ils blâment. Nous apprenons quelque chose sur la culture particulière des argumentateurs et sur leurs pratiques argumentatives, comme nous pourrions le faire à partir du poids respectif donné aux différents types de « preuves » dans des contextes contemporains. De plus, dans le cadre d'un changement de perspective important concernant l'auditoire, Perelman et Olbrechts-Tyteca observent que ses membres adoptent des attitudes appropriées au rôle qu'ils jouent ou s'attendent à jouer. Par exemple, une personne naturellement partielle aura tendance à devenir objective et impartiale quand elle est appelée à assumer le rôle de juré. Bien que ce fait ne soit pas directement en rapport avec l'identité multiple de la personne, il n'est cependant pas sans rapport avec elle. Il y a là une reconnaissance de la diversité qui règne à l'intérieur d'un auditoire donné, et du fait que ses membres se projettent dans différents rôles en adoptant un comportement qui leur est lié. Ceci mène à son tour à la question de « l'auditoire composite » réunissant « des personnes différenciées par leur caractère, leurs attaches ou leurs fonctions » (1958 : 28). Dans ce cas, l'argumentateur, en s'adaptant à son auditoire, devra utiliser des arguments multiples afin de convaincre les diverses composantes du public. Il sera également justifié à « considérer chacun de ses auditeurs comme faisant partie, à divers points de vue, mais simultanément de groupes multiples » (22). Pour illustrer ceci, Perelman et Olbrechts-Tyteca évoquent un exemple humoristique de *Tristram Shandy*, dans lequel le père de Tristram tente de convaincre la mère de ce dernier par des arguments variés : « en chrétien, en païen, en mari, en père, en patriote, en homme » (cité 1958 : 29). Cette approche « tous azimuts » est le meilleur conseil qu'on puisse donner dans le cas du problème qui nous occupe.
- 20 Ici, le chemin est tout tracé. Nous nous intéressons à la manière de canaliser les membres d'un auditoire sur certains aspects de leurs identités, de les mener à se concevoir eux-mêmes comme « X », à la condition préalable que, comme nous le supposons, « X » est un aspect réalisable de leur façon de se percevoir<sup>9</sup>. Bien que l'accent mis sur l'auditoire constitue l'un des points forts du Nouveau Projet Rhétorique, on peut cependant déplorer qu'il l'aborde continuellement du point de vue de l'argumentateur. Ceci est peut-être inévitable ; mais la réception de l'argumentation, la manière dont les arguments sont perçus, vécus, est cependant aussi importante, sinon davantage. Nous pouvons même emprunter à ce propos certaines idées à la théorie de la réception en vogue parmi les critiques littéraires dans les années 1970 et 1980<sup>10</sup>. L'attention se porte ici sur des éléments comme les réactions (« réponses ») du lecteur aux textes littéraires, bien qu'en termes stricts la réception diffère de la réaction puisque cette dernière a ses racines dans le texte lui-même tandis que la première repose sur les jugements du lecteur. Alors que le principal souci de la théorie de la réception réside dans l'expérience esthétique de la lecture, la plus grande partie de son programme, comme par exemple l'adoption d'une visée perlocutoire tirée de la théorie des actes de langage (Iser 1978 : 54 et ss.), peut être

appliquée à la réception des arguments. Pour le dire simplement, l'argumentateur produit des arguments et l'auditoire les reçoit, et il est nécessaire de s'intéresser aux deux activités.

- 21 Le dynamisme ainsi suggéré implique un rôle actif à la fois de la part de l'argumentateur et de l'auditoire. Le modèle rhétorique d'Aristote en saisit en partie le sens par sa notion d'enthymème. L'interprétation traditionnelle de l'enthymème comme un simple syllogisme dont on aurait supprimé ou caché l'une des prémisses, a été remise en question (Burnyeat 1994, Hitchcock 1995). Dans sa *Rhétorique*, Aristote écrit que l'enthymème est « composé de termes peu nombreux et souvent moins nombreux que ceux qui constituent le syllogisme. En effet, si un de ces termes est connu, il ne faut pas l'énoncer ; l'auditeur lui-même le supplée » (1.2.1375a). Deux conclusions peuvent découler de cette affirmation : premièrement, si elle s'accommode de la lecture traditionnelle selon laquelle il s'agit d'un syllogisme dont l'une des prémisses est manquante, elle n'en autorise pas moins explicitement une interprétation plus large. L'intention semble être que la brièveté de l'argument a pour but de ne pas indisposer l'auditoire. Deuxièmement, l'élément manquant doit être suppléé par le récepteur – l'auditoire contribue donc activement à la complétion du raisonnement. L'argumentateur continue ainsi à « contrôler » l'argumentation, tout en concédant en partie à l'auditoire l'interprétation de sa signification. L'argumentation devient ici une entreprise commune. Et on pourrait suggérer que plus le partage est important, plus grandes sont les chances de persuasion. Une fois de plus, il s'agit d'une approche à laquelle est étrangère toute conception de la rhétorique comme forme d'exploitation de l'auditoire ou comme moyen d'imposer un point de vue. L'argumentation rhétorique est coopérative et constitue une forme d'invite.
- 22 Le processus de reconstruction de l'enthymème aristotélicien désigne un élément important de l'expérience argumentative envisagée du point de vue de l'auditoire. Le fait de se concentrer sur cette expérience argumentative implique de considérer les membres d'un auditoire comme des récepteurs, selon un mode qui présuppose une certaine conception de l'individu en tant qu'être argumentant<sup>11</sup>. Les auditoires sont supposés connaître les normes du discours argumentatif et être capables de les déceler. Les affirmations sont perçues comme des assertions, des revendications (« claims »), plus exactement comme des revendications portant sur elles, ou émises en leur faveur. L'auditoire perçoit la relation existant entre ces revendications et d'autres affirmations qui sont présentées comme leur servant de justification. Ce processus implique l'organisation spécifique d'un type de discours en composantes internes et la capacité à saisir les relations qui se nouent entre elles. Cela suppose l'application du principe de pertinence (ou au contraire d'inadéquation, lorsque les éléments ne parviennent pas à s'ajuster sur le mode prévu). Cela suppose également la mobilisation du concept d'implication, l'aptitude à voir ce qui dérive de quelque chose d'autre. Nous lisons (ou entendons) en termes de conséquence de ce qui est dit – ce qui constitue une extension supplémentaire du concept de pertinence.<sup>12</sup>
- 23 Notre expérience en tant qu'auditoire explique la manière dont nous réagissons à l'argumentation. Mais elle nous permet également de juger des moments où nous n'avons pas à y répondre. Nous sommes capables de reconnaître quels arguments ne nous sont pas adressés, tout en continuant à les considérer comme des arguments convenant à d'autres. L'argument du prêtre est clairement reconnu pour ce qu'il est. Mais il est adressé à un auditoire auquel je ne considère pas appartenir, aussi je ne le relève pas ; il

ne m'est pas adressé, même si je comprends ce qu'il signifie pour ceux auxquels il s'adresse. Je peux évaluer cet argument d'un point de vue objectif, et estimer si ses différents aspects sont bien agencés par rapport à l'auditoire visé. Il existe d'autres arguments qui pourraient m'être adressés si je le souhaitais. Ils semblent « me » viser (c'est-à-dire qu'ils sont pertinents pour l'auditoire auquel j'appartiens), prennent en compte des croyances et des attitudes que je partage, mais je peux de la même manière choisir de ne pas les prendre en considération si je juge que la question a été exagérément mise en valeur, que d'autres aspects de mon identité sont plus importants, ou que le fait d'ignorer ces arguments n'a aucune conséquence pour moi. Enfin, il existe un autre ensemble d'arguments qui me sont inévitablement adressés – je fais partie de l'auditoire principal et ils concernent l'un des domaines dans lesquels je suis obligé d'agir et ne peux en décider autrement. Considérons ces trois types d'arguments, pour adopter une métaphore géographique, comme distants, médiatisés et immédiats.

- 24 Si nous sommes « à distance » de l'argumentation, c'est-à-dire situés essentiellement hors de sa portée, elle ne s'adresse alors directement à aucun des aspects de notre identité<sup>13</sup>. Nous ne nous attendons pas à être persuadés par les arguments ; pas plus que l'argumentateur ne s'attend à nous persuader. Si ceci n'est pas le cas, cela montre que le locuteur échoue à « connaître » son auditoire. Si nous sommes immédiatement concernés par l'argumentation, elle nous vise sans aucune ambiguïté. Nous ne pouvons l'ignorer sans en subir les conséquences, il est probable qu'elle touche à un aspect central de notre identité. L'argumentation qui pose problème est celle que j'ai nommée argumentation médiatisée, et c'est sur elle que je vais me pencher. Cette argumentation pourrait s'adresser à nous. Le rôle de l'argumentateur est alors d'encourager ce choix ; de mobiliser la partie de notre identité qui est pertinente dans cette optique et de la stimuler suffisamment pour la mettre en avant. Considérons, par exemple, la façon dont un grand nombre de personnes des pays développés ont été attirées ou mobilisées au cours de ces quelques dernières années par les arguments sur l'environnement. On peut dire qu'ils ont toujours fait partie de l'auditoire auquel elle était destinée mais ont, pour une série de raisons, choisi de l'ignorer. Ces choix ont changé. L'information leur a été présentée comme les concernant plus directement ; on leur a montré les conséquences que pourraient avoir pour eux le fait d'ignorer l'argumentation (et de ne pas changer de comportement) ; et ils ont accepté l'importance de l'ensemble des problèmes soulevés. Par conséquent, ils ont choisi de prêter attention à la dite argumentation. Une modification s'est produite dans la priorité accordée à ces arguments et leur identité en tant qu'individus concernés par l'environnement s'est déplacée de l'arrière-scène vers l'avant de la scène. Il est évident que ce changement est venu d'un ensemble de phénomènes sociaux, mais il a fondamentalement nécessité un choix de la part du public.
- 25 Cet exemple illustre la complexité du phénomène de « persuasion ». L'argumentation n'a pas simplement pour but de persuader ; elle doit aussi faciliter le phénomène, créer les conditions de la persuasion. Ce qui, à son tour, induit les membres de l'auditoire à choisir pour eux-mêmes, à tirer la conclusion souhaitée. Même lorsque la conclusion est explicitement énoncée, elle a besoin d'être prise en charge par l'assistance, adoptée, confirmée, voire incorporée à l'ensemble de ses croyances. La réussite de la persuasion sera mesurée par les actions correspondantes de l'auditoire, qui commencera à se conduire de façon à indiquer qu'il a intégré l'argumentation de façon appropriée.
- 26 Être entièrement persuadé, selon Aristote, signifie non seulement être convaincu sur le plan intellectuel, mais aussi ému. La gamme des preuves employées par l'argumentation

rhétorique inclut celles qui sont associées au *pathos* et à l'*ethos*. Plus les argumentateurs comprennent le fonctionnement des émotions, plus l'auditoire pourra ajuster les réactions correspondantes et la façon de les maîtriser. Une des raisons qui pousse clairement un individu à privilégier un des aspects de son identité plutôt qu'un autre est qu'il le ressent comme important, que, dans la situation en question, il se sent touché en tant que « X » plus que d'aucune autre façon. Pour bien comprendre ce qui est en jeu ici, il faut rappeler que la théorie des émotions invoquée (celle d'Aristote) est essentiellement cognitive. Elle repose sur les perceptions. La peur, par exemple, n'est pas conçue comme un sentiment aveugle et irrationnel, mais comme une « réponse » raisonnée. Elle est basée sur ce que nous pensons qui peut nous arriver : « La peur sera donc une peine ou un trouble causé par l'idée d'un mal à venir, ou désastreux, ou affligeant » (*Rhétorique* 2.5.1383a). A partir de là, on comprend comment on peut l'évoquer rationnellement, ainsi que d'autres émotions, dans des contextes persuasifs.

- 27 De plus, nous négocions plus facilement avec des personnes en qui nous avons confiance et le poids que nous accordons à notre interlocuteur aura un certain impact sur la manière dont nous sommes amenés à délibérer sur certains points et à effectuer nos choix identitaires. C'est dire que l'*ethos* joue également un rôle, comme le suggère Aristote et comme l'ont montré plus récemment des théoriciens comme Perelman :

La bonne réputation dont on jouit devient un capital qui s'est incorporé à la personne [...]. Elle crée un préjugé favorable ou défavorable, car c'est dans le contexte formé par la personne que l'on interprétera tous ses actes, et lui attribuant une *intention* conforme à l'idée que l'on s'en fait (Perelman 1977 : 106).

- 28 Il est intéressant de noter une fois de plus le rôle actif joué par l'auditoire, qui attribue une intention au locuteur en fonction de ses impressions. La réputation passée possède certes une influence dans ce processus, mais plus déterminante est l'image du personnage véhiculée par un discours qui peut confirmer (ou infirmer) toute réputation antérieure pour obtenir une réaction de l'auditoire. Ce mécanisme apparaît clairement à travers un phénomène comme la confiance. Nous pouvons demander aux autres de nous faire confiance, mais nous ne pouvons nous donner à nous-mêmes une crédibilité ; celle-ci doit nous être conférée de l'extérieur.

## Conclusion

- 29 Les importantes considérations de Sen sur la diversité ainsi, je l'espère, que la présente discussion de l'apport de l'argumentation rhétorique, suggèrent des approches permettant d'aborder certains des problèmes les plus ardues que soulève la question des auditoires complexes. On dit parfois qu'il y a des gens avec qui il est impossible d'argumenter de façon constructive, parce qu'ils sont essentiellement déraisonnables. Il est vrai qu'il existe des situations qui remettent en question plus que d'autres les aspirations de l'argumentation.
- 30 John Locke (1959 [1690] : Book IV, ch. XV), et plus tard David Hume<sup>14</sup> ont présenté un exemple dans lequel un ambassadeur hollandais tente de convaincre le roi de Siam que dans son pays l'eau peut devenir si dure que les éléphants peuvent marcher dessus. Le roi reste incrédule, et n'est pas convaincu. Comment une chose si contraire à sa propre expérience peut-elle être crédible ? Mais le problème ici ne réside pas tant dans l'auditoire que dans les conditions de base de l'argumentation à travers les barrières culturelles, conditions qui sont liées aux croyances des participants sur le monde. Ces

conditions ne permettent pas de présenter la preuve qui pourrait venir à l'appui de l'affirmation de l'ambassadeur. Sans doute un tel monde est-il désormais dépassé ; les possibilités d'accès à la preuve sont beaucoup plus grandes et les conditions de l'argumentation transculturelle plus favorables.

- 31 Dans une optique plus populiste et plus proche des préoccupations actuelles, l'écrivain anglais Martin Amis, parlant du culte de la mort qu'il considère comme caractéristique de l'islamisme, y identifie une « pathologie » inassimilable pour un esprit non-croyant : « Je veux dire le rejet de la raison, le rejet de la logique, de la relation de cause à effet, de deux plus deux » (2008 : 203). En cela, Amis fait écho au philosophe R. M. Hare qui affirmait qu'il est impossible de raisonner avec le « vrai fanatique » : « Le philosophe ne peut rien dire pour promouvoir un argument avec de telles personnes ; car lui-même peut uniquement raisonner, et eux s'y refusent » (1979 : 248). Amis, bien sûr, a poussé les choses plus loin et il y a un élément hyperbolique dans sa remarque. Pour Hare, le fanatique ne raisonne pas ; pour Amis, il n'est pas capable de raisonner. Quand quelqu'un se refuse à raisonner, il exprime un choix, auquel nous pouvons imaginer qu'il est arrivé au travers d'un processus de délibération. Et, aussi contradictoire que cela puisse paraître, ce choix est susceptible de changement (ou du moins cette modification peut être encouragée) par la poursuite de la délibération. Il y a toujours un argument disponible pour accomplir cette mission.
- 32 L'affirmation selon laquelle il y a des personnes qui sont incapables de raisonner semble insoutenable, ou du moins elle appelle une clarification. Amis va peut-être en partie dans ce sens lorsque, un peu plus loin dans la discussion, il ajoute : « la plus grande partie de notre analyse est totalement inadéquate, parce que nous tentons de construire l'islamisme en termes de déduction rationnelle. Comment les choses se présentent-elles lorsque nous le construisons en termes d'émotions ? » (204). Cette suggestion semble utile, non par le contraste entre la raison et l'émotion qu'Amis imagine, mais parce que cela permet d'entrer dans le discours rationnel par la voie des émotions, dans des termes proches de ceux tirés d'Aristote. Quelles sont les émotions en jeu (la colère, l'indignation ?) et comment ceux qui les expriment s'identifient-ils avec elles ? On entre ainsi dans l'argumentation médiatisée fondée sur l'identité. Ceci n'est pas pour minimiser les énormes difficultés que continuent à soulever de telles argumentations. Mais cela évite au moins la position défaitiste selon laquelle une argumentation habile est considérée comme vouée à l'échec parce que l'auditoire auquel elle s'adresse a perdu un des traits essentiels de son humanité, sa raison<sup>15</sup>.

---

## BIBLIOGRAPHIE

Crosswhite, James. 1995. « Is There an Audience for the Argument? Fallacies, Theories, and Relativisms », *Philosophy and Rhetoric* 28, 134-45

Devlin, Patrick. 1965. « Morals and the Criminal Law », R. A. Wasserstrom (ed.). *Morality and the Law* (Belmont, Ca. : Wadsworth), 24-48

- Eemeren, Frans H. van & Rob Grootendorst. 1984. *Speech Acts in Argumentative Discussions* (Dordrecht : Foris)
- Eemeren, Frans H. van & Rob Grootendorst. 1992. *Argumentation, Communication, and Fallacies* (Mahwah, NJ : Lawrence Erlbaum)
- Eemeren, Frans H. van & Rob Grootendorst. 2004. *A Systematic Theory of Argumentation* (Cambridge : Cambridge University Press)
- Eemeren, Frans H. van & Peter Houtlosser. 1999. « Strategic maneuvering in argumentative discourse », *Discourse Studies*, 1, 479-497
- Eemeren, Frans H. van & Peter Houtlosser. 2000. « Rhetorical analysis within a pragma-dialectical framework : The case of R. J. Reynolds », *Argumentation* 14, 293-305
- Eemeren, Frans H. van & Peter Houtlosser. 2002. « Strategic maneuvering : Maintaining a delicate balance », Eemeren & Houtlosser (eds). *Dialectic and rhetoric: The warp and woof of argumentation analysis* (Dordrecht : Kluwer Academic Publishers), 131-159
- Frank, David. 2004. « Argumentation Studies in the Wake of *The New Rhetoric* », *Argumentation and Advocacy* 40,267-83
- Goldstein, Philip & James Machor. 2008. *New Directions in American Reception Study* (Oxford : Oxford University Press)
- Groarke, Leo. 1996. « Logic, Art and Argument », *Informal Logic* 18, 105-129
- Gross, Daniel. 2006. *The Secret History of Emotion : From Aristotle's Rhetoric to Modern Brain Science* (Chicago : University of Chicago Press)
- Habermas, Jürgen. 1984. *The Theory of Communicative Action*. Vol. 1-2, translated by Thomas McCarthy (Boston, Ma. : Beacon Press)
- Habermas, Jürgen. 1995. *Moral Consciousness and Communicative Action*, translated by C. Lenhardt & S. Nicholsen, introduction by Thomas McCarthy (Cambridge, Ma. : MIT Press)
- Hare, Ronald M. 1979. « On Terrorism », *The Journal of Value Inquiry* 13, 41-49
- Hitchcock, David. 1995. « Does the Traditional Treatment of Enthymemes Rest on a Mistake ? », Eemeren, Frans van et al. (eds). *Analysis and Evaluation: Proceedings of the Third ISSA Conference on Argumentation* (Amsterdam : Sic Sat), 113-29
- Hume, David. 1964. « An Enquiry Concerning Human Understanding », *Philosophical Works*. Vol. 2 (Green, T. H. & T.H. Grouse, eds) (Aalen : Scientia Verlag)
- Iser, Wolfgang. 1978. *The Act of Reading: A Theory of Aesthetic Response* (Baltimore : Johns Hopkins Press)
- Jauss, Hans R. 1982. *Aesthetic Experience and Literary Hermeneutics*, translated by Michael Shaw (Minneapolis : University of Minneapolis Press)
- Johnson, Ralph. 2000. *Manifest Rationality. A Pragmatic Theory of Argument* (Mahwah, NJ : Lawrence Erlbaum)
- Johnson, Ralph & Anthony J. Blair. 1980. « The Recent Development of Informal Logic », Johnson & Blair (eds). *Informal Logic: The First International Symposium*. (Pt. Reyes, Ca. : Edgepress), 3-28
- Locke, John. 1959 [1690]. *An Essay Concerning Human Understanding* (A. C. Fraser ed.) (New York : Dover)

- Perelman, Chaim. 1963. *The Idea of Justice and the Problem of Argument*, translated by John Petrie (London : Routledge & Kegan)
- Perelman, Chaim. 1967. *Justice* (New York : Random)
- Perelman, Chaim. 1977. *L'empire rhétorique* (Paris : Vrin)
- Perelman, Chaim & Lucie Olbrechts-Tyteca. 1992 [1958]. *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique* (Bruxelles : Edition de l'Université de Bruxelles)
- Searle, John. 1970. *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language* (Cambridge : Cambridge University Press)
- Sen, Amartya. 2004. « Capabilities, Lists, and Public Reason: Continuing the Conversation », *Feminist Economics* 10, 77-80
- Sen, Amartya. 2006. *Identity and Violence* (New York : W. W. Norton)
- Siegel, Harvey, 1999. « Argument Quality and Cultural Difference », *Argumentation*, 13, 183-201
- Siegel, Harvey, 2007. « Multiculturalism and Rationality », *Theory and Research in Education* 5, 203-23
- Tindale, Christopher W. 1999. *Acts of Arguing: A Rhetorical Model of Argumentation* (New York : State University of New York Press)
- Tindale, Christopher W. 2004. *Rhetorical Argumentation* (Thousand Oaks, Ca. : Sage)
- Toulmin, Stephen. 1958. *The Uses of Argument* (Cambridge : Cambridge University Press)
- Wenzel, Joseph. 1980. « Perspectives on Argument », Rhodes, J. and Newell, S. (eds). *Proceedings of the Summer Conference on Argumentation* (Speech Communication Association)

## NOTES

1. Prenons, par exemple, l'argument de Daniel M. Gross (2006), selon lequel les émotions sont à mettre en relation avec la culture (et non pas avec la nature humaine), si bien que la manière dont nous les ressentons est elle aussi variable.
2. L'interprétation de ce concept par Aristote fait l'objet de désaccords. Une des acceptations modernes parmi les plus répandues consiste à les considérer comme un ancien équivalent des schémas d'argumentation contemporains.
3. L'idée de Johnson est que l'argumentation rationnelle ne se limite pas à la mise en place de l'unité minimale que constitue la structure prémisses/conclusion, mais se doit de répondre aux objections et positions alternatives. D'où la nécessité d'un second stade, de type dialectique, dans lequel les objections et les critiques doivent être prises en compte. (Note de la trad.)
4. Ce nouveau courant de recherche est fondé sur la reconnaissance du fait que les argumentateurs ne souhaitent pas uniquement résoudre un désaccord, mais qu'ils veulent le résoudre *en leur faveur*, et utilisent dans ce but diverses stratégies et dispositifs rhétoriques.
5. Mais ce n'est pas le seul élément de mesure : l'argumentation doit également se conformer aux attentes d'un « auditoire universel », dégagées à partir de l'auditoire particulier auquel on s'adresse, puisque celui-ci appartient à une communauté et possède une histoire et une conception de la raison ancrés en lui.
6. Toute argumentation ayant pour but d'obtenir l'adhésion n'implique pas forcément la persuasion. Certaines techniques, comme l'illustration (Perelman and Olbrechts-Tyteca, 1969:357), ont pour but de renforcer une adhésion déjà existante.



7. Pour une discussion de l'autre question (celle de la distance incommensurable *entre* les cultures), voir Siegel 1999, 2007. Siegel conteste l'idée selon laquelle la rationalité serait spécifique à une culture, et déclare que même si les résultats de l'argumentation sont différents (de même que ce qui peut être considéré comme preuve et le poids accordé aux différentes sortes de preuves), le processus reste le même.
  8. Selon la célèbre évocation de Lord Patrick Devlin au sujet de la représentation de l'homme raisonnable au regard de la loi anglaise: « Il n'est censé raisonner sur rien et son jugement peut largement être une affaire de sentiment. C'est le point de vue de l'homme de la rue, ou pour utiliser un archaïsme familier à tous les juristes, l'homme de l'omnibus de Clapham » (1965 : 38).
  9. Comme l'observe Sen, nos choix sont constamment contraints par des critères de faisabilité, et d'autres fois notre capacité à persuader les autres de l'identité que nous nous sommes choisis se trouve limitée. (2006 : 30-31).
  10. Et bénéficie encore d'une certaine attention : voir Goldstein and Machor (2008). La théorie de la réception actuelle trouve ses racines dans le travail de Wolfgang Iser (1978) et de Hans Robert Jauss (1982).
  11. Mon intention ici est descriptive et non péjorative.
  12. Je ne veux pas dire que ces aspects constituent de façon exhaustive l'ensemble des hypothèses qui sous-tendent l'argumentation. Nous ne tenterons pas de procéder ici à une évaluation complète, mais d'apprécier la manière générale dont l'expérience de l'argumentation nous identifie comme des êtres épistémiques, doxiques et éthiques, et les hypothèses adéquates correspondantes.
  13. Il se peut qu'elle s'adresse à moi indirectement comme n'étant pas « x ».
  14. Dans l'exemple de Hume, le destinataire de l'argument est un prince indien (1964 :92).
  15. Une version plus longue de cet article dans une optique légèrement différente a été présentée en anglais au Magdalene College à Oxford, en juin 2008. Je remercie les membres de l'auditoire, en particulier les spécialistes en Relations Internationales, pour la discussion et leurs commentaires perspicaces.
- 

## RÉSUMÉS

La nécessité pour l'argumentateur de connaître son auditoire afin de persuader est l'un des lieux communs de la théorie de l'argumentation. Mais, en dehors du cas où l'argumentation s'adresse à soi-même ou à un interlocuteur unique, les auditoires vers lesquels nous nous tournons sont de composition complexe, et reflètent la diversité de nos identités et les différents groupes auxquels nous appartenons. Comment les argumentateurs doivent-ils faire face à une telle diversité de l'auditoire ? S'inspirant principalement des travaux de Perelman et Olbrechts-Tyteca, ainsi que de ceux d'Amartya Sen, cet article explore la manière dont divers aspects identitaires sont choisis par les auditoires, et les moyens par lesquels les argumentateurs peuvent encourager de tels choix en préalable à l'acte de persuasion lui-même.

It is a commonplace of argumentation theory that an arguer needs to know her or his audience in order to be persuasive. But beyond arguments directed to oneself or to a single interlocutor, the audiences we address are complex in make-up, reflecting the diversity of our own identities and the different groups to which we belong. How should arguers accommodate such diversity within audiences? Drawing principally from the work of Perelman and Olbrechts-Tyteca, as well as

Amartya Sen, this paper explores the ways aspects of identities are chosen by audiences, and how arguers can encourage such choices as a preliminary move to persuasion itself.

## INDEX

**Mots-clés** : auditoire, auditoire complexe, diversité, identité, Nouvelle Rhétorique

**Keywords** : audience, complex audience, diversity, identity, New Rhetoric

## AUTEURS

**CHRISTOPHER W. TINDALE**

Centre pour la recherche sur le raisonnement, l'argumentation et la rhétorique, Département de Philosophie, Université de Windsor