



CLASSIQUES
GARNIER

« Résumés et présentations des auteurs », in ROQUE (Georges), NETTEL (Ana Laura) (dir.), *Persuasion et argumentation*, p. 315-322

DOI : [10.15122/isbn.978-2-8124-4613-9.p.0315](https://doi.org/10.15122/isbn.978-2-8124-4613-9.p.0315)

La diffusion ou la divulgation de ce document et de son contenu via Internet ou tout autre moyen de communication ne sont pas autorisées hormis dans un cadre privé.

© 2015. Classiques Garnier, Paris.
Reproduction et traduction, même partielles, interdites.
Tous droits réservés pour tous les pays.

RÉSUMÉS ET PRÉSENTATIONS DES AUTEURS

Christopher TINDALE, « Rhétorique, argumentation et adaptation des moyens de persuasion »

Christopher Tindale est professeur de philosophie à l'université de Windsor, Canada. Il enseigne et écrit sur la théorie de l'argumentation ainsi que sur la philosophie grecque. Il a publié *Acts of Arguing* (New York, 1999), *Rhetorical Argumentation* (Thousand Oaks, Cal., 2004), et *The Philosophy of Argument and Audience Reception* (Cambridge, 2015).

Christopher Tindale is a professor of philosophy at the University of Windsor, Canada. He teaches and writes on the theory of argumentation as well as Greek philosophy. He has published Acts of Arguing (New York, 1999), Rhetorical Argumentation (Thousand Oaks, Cal., 2004), and The Philosophy of Argument and Audience Reception (Cambridge, 2015).

Cet article propose une relecture de la persuasion dans la *Rhétorique* d'Aristote afin de montrer que chez lui argumentation et persuasion n'étaient pas opposés et examiner ensuite comment ses aperçus peuvent être appliqués à des conceptions plus récentes de l'argumentation, comme celle d'Habermas.

This article proposes a re-reading of Aristotle's Rhetoric in order to show that in his thinking argumentation and persuasion were not opposed. We will then examine how his view may be applied to more recent conceptions of argumentation, like that of Habermas.

Michel DUFOUR, « Persuadé ou convaincu, comment savoir ? »

Michel Dufour est maître de conférence en philosophie et enseigne à l'université Sorbonne nouvelle – Paris 3. Il travaille sur l'argumentation en mathématique et le lien entre explication et argumentation, a publié *Argumenter* (Paris, 2008), inspiré par la logique informelle, et prépare actuellement un ouvrage philosophique et historique consacré aux sophismes.

*Michel Dufour is a lecturer in philosophy and teaches at the University Sorbonne nouvelle – Paris 3. He works on argumentation in mathematics and the link between explanation and argumentation. He has published *Argumenter* (Paris, 2008), inspired by informal logic, and is currently preparing a philosophical and historical book on sophisms.*

Ce texte porte sur la vieille distinction entre convaincre et persuader, très ancrée dans le système pédagogique français. Une analyse détaillée de cette opposition entend montrer qu'elle n'a pas de fondements philosophiques qui la soutiennent et que souvent les termes en viennent à se confondre.

This paper deals with the old distinction between conviction and persuasion, a distinction deeply rooted in the French pedagogical system. From a close scrutiny of this opposition we conclude that it doesn't have philosophical founding principles and that often its terms tend to be interchangeable.

Christian PLANTIN, « Persuasion, post-persuasion, alignement »

Christian Plantin est professeur émérite à l'université Lumière – Lyon 2. Sa recherche porte sur les interactions, le discours et la pragmatique, l'argumentation et l'expression des émotions. Il a notamment publié *L'Argumentation* (Paris, 2005) et *Les Bonnes Raisons des émotions* (Berne, 2011), *Dictionnaire de l'argumentation* (Lyon, 2014).

*Christian Plantin is an emeritus professor at the University Lumière – Lyon 2. His research focuses on interactions, discourse and pragmatics, argumentation and the expression of emotions. He has published *L'Argumentation* (Paris, 2005) and *Les Bonnes Raisons des émotions* (Berne, 2011), and *Dictionnaire de l'argumentation* (Lyon, 2014).*

La persuasion a été étudiée de différentes façons dans les études argumentatives. Cet article présente un point de vue interdiscursif de l'argumentation et, en suivant les traces de Hamblin, suggère de remplacer purement et simplement le concept de persuasion par celui d'alignement.

Different views on persuasion are adopted in argumentative studies, and many other disciplines focus on persuasion. This article takes an "inter-discursive" view of argumentation, and, in the footsteps of "Hamblin's trend", suggests a possible replacement of the concept of persuasion by the inter-discursive concept of alignment.

Marianne DOURY, « Prêcher un convaincu. Pourquoi argumenter lorsqu'on est tous d'accord ? »

Marianne Doury est chargée de recherche au CNRS. Elle privilégie une approche empirique de l'argumentation, nourrie d'analyse du discours et des interactions. Elle a publié *Le Débat immobile* (Paris, 1997) et coédité divers ouvrages, dont *L'Argumentation aujourd'hui. Positionnements théoriques en confrontation* (Paris, 2004), avec Sophie Moirand.

Marianne Doury is a research associate at the CNRS. She favours an empirical approach to argumentation, nourished by an analysis of discourse and interactions. She has published Le Débat immobile (Paris, 1997) and co-edited various works including L'Argumentation aujourd'hui. Positionnements théoriques en confrontation (Paris, 2004), with Sophie Moirand.

À partir de l'analyse d'une brève séquence conversationnelle entre différentes personnes qui tombent vite d'accord sur un sujet donné et continuent cependant d'argumenter, elle suggère qu'une définition de l'argumentation en termes de persuasion échoue à rendre compte d'une situation de ce type.

Departing from the analysis of a short conversational sequence between people who agree on an issue and nevertheless go on arguing, she suggests that a definition of argumentation in terms of persuasion fails to account for what people are actually doing in these situations. I propose instead that several functions may be assigned to argumentation.

Raphaël MICHELI, « Argumenter sans chercher à persuader ? Éléments pour une définition non persuasive de l'argumentation »

Raphaël Micheli est chargé d'enseignement à l'université de Neuchâtel. Ses travaux portent sur l'analyse du fonctionnement langagier de l'argumentation. Il s'intéresse aux rapports unissant l'expression des émotions et la conduite du discours argumentatif. Il a publié *L'Émotion argumentée* (Paris, 2010) et *Les Émotions dans les discours* (Bruxelles, 2014).

Raphaël Micheli is a teaching associate at the University of Neuchâtel. His work analyses the linguistic functioning of argumentation. He is interested in the relationship which unite the expression of emotion and the way argumentative discourse is conducted. He has published L'Émotion argumentée (Paris, 2010) and Les Émotions dans les discours (Bruxelles, 2014).

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.

This article defends the hypothesis that, in order to develop a general definition of argumentation, it is not necessary to have recourse to the notion of persuasion, nor even to speak of an attempt to provoke a change of attitude in the addressee.

Daniel J. O'KEEFE, « Conviction, persuasion et argumentation. Démêler fins et moyens d'influence »

Daniel J. O'Keefe est professeur à l'université Northwestern. Ses recherches sont centrées sur la persuasion et l'argumentation, avec un intérêt particulier pour les effets du message persuasif. Il a publié dans de nombreuses revues spécialisées et est notamment l'auteur de *Persuasion : Theory and Research* (3^e édition, Thousand Oaks, Cal., 2015).

Daniel J. O'Keefe is a professor at the Northwestern University. His research is centred on persuasion and argumentation, with a particular focus on the effects of the persuasive message. He has published in numerous specialist journals, and is the author of Persuasion : Theory and Research (3^e edition, Thousand Oaks, Cal., 2015).

Cet essai esquisse une clarification des relations entre argumentation et persuasion en identifiant deux traits systématiques distinguant diverses définitions de l'argumentation, à savoir comment elles présentent leurs fins et leurs moyens dans un discours argumentatif.

This essay offers a start on sorting out the relationship between argumentation and persuasion by identifying two systematic ways in which definitions of argumentation differ, namely, their descriptions of the ends and of the means involved in an argumentative discourse.

Anthony J. BLAIR, « L'argumentation comme persuasion rationnelle »

John Anthony Blair est professeur émérite au département de philosophie de l'université de Windsor, Canada. Il est un des fondateurs de la revue *Informal Logic* dont il est aussi l'un des principaux éditeurs. Ses ouvrages comprennent *Groundwork in the Theory of Argumentation* (Dordrecht, 2012), et avec Ralph Johnson, *Logical Self-Defense* (New York, 2006).

John Anthony Blair is an emeritus professor at the Department of Philosophy at the University of Windsor, Canada. He was one of the founders of the journal Informal Logic, and is one of its principal editors. His works include Groundwork in the Theory of Argumentation (Dordrecht, 2012) and with Ralph Johnson, Logical Self-Defense (New York, 2006).

Lors d'un échange argumentatif, l'usage d'arguments censés être persuasifs constitue une tentative de persuasion rationnelle. Ce qui la rend rationnelle, c'est l'idéal qui y préside : chercher à persuader à partir de considérations rendant raisonnable et rationnelle l'acceptation du point en vue en question.

The use of arguments in argumentative communication to try to persuade is one kind of attempt at rational persuasion. What makes it rational is that its informing ideal is to persuade on the basis of adequate grounds, grounds that make it reasonable and rational to accept the claim at issue.

Ana Laura NETTEL et Georges ROQUE, « Argumentation persuasive *vs* manipulation »

Ana Laura Nettel, professeur-chercheur au département de droit de la UAM-A (Mexico), travaille sur l'interprétation et le raisonnement juridique. Coorganisatrice des colloques « La Preuve par l'image » (Paris, 2008), et « Argumentation et persuasion » (Paris, 2010), elle a publié l'introduction de « Persuasion and Argumentation » dans la revue *Argumentation* (vol. 26 n° 1, 2012).

Ana Laura Nettel, a professor in the Department of Law at the UAM-A (Mexico), works on legal interpretation and reasoning. The co-organiser of the colloquia La Preuve par l'image (Paris, 2008) and Argumentation et persuasion (Paris, 2010), she is the author of the introduction to the "Persuasion and Argumentation" issue of Argumentation (vol. 26 no. 1, 2012).

Georges Roque, directeur de recherches au CNRS, a publié une douzaine d'ouvrages d'histoire de l'art. Il travaille par ailleurs sur l'argumentation visuelle et a coorganisé les colloques « La preuve par l'image » et « Argumentation et persuasion ». Il a été éditeur invité du vol. 26 de la revue *Argumentation* (Dordrecht, Boston, Lancaster, Tokyo, 2012), consacré aux rapports entre persuasion et argumentation.

Georges Roque, research director at the CNRS, has published a dozen works on the history of art. He also works on visual argumentation and has co-organised the colloquia "La preuve par l'image" and "Argumentation et persuasion". He was the invited editor of vol. 26 of the journal Argumentation (Dordrecht, Boston, Lancaster, Tokyo, 2012) which focused on the rapports between persuasion and argumentation.

Cet article montre qu'entre l'argumentation et la persuasion, il existe un domaine mixte d'intersection, appelé ici « argumentation persuasive », qui emprunte des caractéristiques à l'un comme à l'autre. Quatre cas d'argumentation persuasive sont examinés : l'enthymème, certaines figures de rhétorique, la narration et l'argumentation visuelle.

This article shows that between argumentation and persuasion there is an overlapping domain we call persuasive argumentation, in which characteristics are taken from both. Four cases of persuasive argumentation are analyzed : the enthymeme, a few rhetorical figures, narration and visual argumentation.

Emmanuelle DANBLON, « Rhétorique et persuasion. Réflexions sur la raison pratique »

Emmanuelle Danblon est professeur de rhétorique à l'université libre de Bruxelles. Elle dirige le groupe de recherche en rhétorique et argumentation linguistique (GRAL). Elle a publié plusieurs ouvrages sur la rhétorique, dont le dernier en date est *L'Homme Rhétorique. Culture, raison, action* (Paris, 2013).

Emmanuelle Danblon is a professor of rhetoric at the Free University of Brussels. She directs the research group in rhetoric and linguistic argumentation (GRAL). She has published several book on rhetoric; the latest is L'Homme rhétorique. Culture, raison, action (Paris, 2013).

Cette étude apporte un éclairage sur la persuasion en prenant appui sur un texte peu connu de Perelman, dont elle prolonge les intuitions en retournant à Aristote, afin d'envisager la persuasion du point de vue de la raison pratique comme une technè, une technique rationnelle et artisanale.

This paper aims at shedding light on persuasion from a not very known text by Perelman whose intuitions will be developed by going back to Aristotle as to envisaging persuasion from the standpoint of practical reason as a technè, i.e. a rational and artisanal technique.

Oswald DUCROT, « Argumentation et persuasion »

Oswald Ducrot est directeur d'études, à la retraite, à l'EHESS. Il a publié une dizaine de livres sur la linguistique en général et sur la sémantique en particulier, notamment argumentative : *Dire et ne pas dire* (Paris, 1972); *Le Dire et le dit* (Paris, 1984) Il a développé sa théorie de l'argumentation dans la langue avec J.-Cl. Anscombe, P-Y. Raccach et M. Carel.

Oswald Ducrot is a retired director of studies at the EHESS. He has published some ten books on linguistics, notably semantics, and particularly the semantics of argumentation; these include Dire et ne pas dire (Paris, 1972) and Le Dire et le dit (Paris, 1984). He developed his theory of argumentation in language with J.-Cl. Anscombe, P-Y. Raccach, and M. Carel.

Dans la perspective de l'argumentation dans la langue, nous proposons de séparer l'acte illocutoire d'argumenter et l'acte perlocutoire de convaincre ou de persuader. Nous cherchons à construire un concept d'argumentation linguistique indépendant de la persuasion.

From the standpoint of argumentation through speech we propose to radically distinguish the illocutionary act of arguing from the perlocutionary act of convincing or persuading. We wish to build a concept of linguistic argumentation independently of persuasion.

Luisa PUIG, « Argumentation, doxa et persuasion dans le domaine du lexique »

Luisa Puig est chercheur et professeur à l'Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Elle mène des recherches sur la linguistique, la rhétorique et l'argumentation. Elle a publié *La realidad ausente* (Mexico, 2000), a édité *El Discurso y sus espejos* (Mexico, 2009) et coédité *Retórica, argumentación y política* (Mexico, 2015).

Luisa Puig is a researcher and professor at the National Autonomous University of Mexico (UNAM). She leads research on linguistics, rhetoric, and argumentation. She has published La realidad ausente (Mexico, 2000), edited El Discurso y sus espejos (Mexico, 2009), and co-edited Retórica, argumentación y política (Mexico, 2015).

Dans la perspective de la théorie des blocs sémantique de Carel et Ducrot, cet article propose une analyse sémantique et argumentative des syntagmes *mujer fácil* / *femme facile* et *hombre fácil* / *homme facile* en espagnol et en français, afin de montrer le rôle de ces expressions dans une stratégie persuasive.

*Within the framework of Carel's and Ducrot's Semantic Block Theory (SBT), this article proposes a semantic and argumentative analysis of the syntagms *mujer fácil* / *femme facile* [easy woman] and *hombre fácil* / *homme facile* [easy man] in Spanish as well as in French, in order to show the part these expressions can play in a persuasive strategy.*

Marion CAREL, « Récit et persuasion dans le *Claude Gueux* de Victor Hugo »

Marion CAREL est directeur d'études à l'EHESS. Sémanticienne, elle est l'auteur de *L'Entrelacement argumentatif* (Paris, 2011). Elle a également dirigé un collectif, *Argumentation et Polyphonie. De Saint Augustin à Robbe-Grillet* (Paris, 2012), associant linguistes, littéraires et philosophes.

Marion Carel is a director of studies at the EHESS. A semanticist, she is the author of L'Entrelacement argumentatif (Paris, 2011). She has also directed a collected work, Argumentation et Polyphonie. De Saint Augustin à Robbe-Grillet (Paris, 2012), bringing together linguists, literary scholars, and philosophers.

Ce texte traite de la persuasion à partir d'une comparaison entre deux passages pris dans *Claude Gueux* de Victor Hugo. L'hypothèse proposée est que l'organisation des contenus est semblable dans les deux passages, de sorte que c'est seulement dans une perspective énonciative que les deux passages peuvent être distingués.

The article deals with the issue of persuasion from a comparison between two passages taken from a text by Victor Hugo entitled Claude Gueux. The hypothesis advanced is that the organization of contents is of a similar nature in both passages so that it is only from an enunciative standpoint that the passages are distinguishable.