

Une éthique perlocutoire du discours

Gilles Gauthier

Volume 25, numéro 1, automne 2023

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1112391ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1112391ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Université du Québec à Rimouski

ISSN

0840-9935 (imprimé)

2816-8984 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Gauthier, G. (2023). Une éthique perlocutoire du discours. *Ethica*, 25(1), 7–29.
<https://doi.org/10.7202/1112391ar>

Résumé de l'article

Il est ici soutenu qu'une éthique du discours, appuyée sur la théorie des actes de discours et la théorie de la rationalité dans l'action de John Searle, affranchit le locuteur de toute incrimination morale, dégage le discours lui-même d'une incidence morale intrinsèque et impute à l'allocataire une part nécessaire dans la production discursive de considérations morales. Le double argument à l'appui cette thèse est que la déontologie de l'accomplissement discursif (les engagement et obligations qu'il génère) est structurelle et amoral et que la moralité relève de la dimension perlocutoire de l'activité discursive.

© Gilles Gauthier, 2023



Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

<https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

Érudit

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

<https://www.erudit.org/fr/>

Une éthique perlocutoire du discours

Gilles Gauthier^{*}

I have very little to say about ethics [...] I am not sure that there is a well-defined branch of philosophy called 'ethical theory', but to the extent that there is, its necessary presuppositions is an account of rationality in decision making and acting.

John Searle
(*Rationality in Action*, xvi)

Résumé: *Il est ici soutenu qu'une éthique du discours, appuyée sur la théorie des actes de discours et la théorie de la rationalité dans l'action de John Searle, affranchit le locuteur de toute incrimination morale, dégage le discours lui-même d'une incidence morale intrinsèque et impute à l'allocutaire une part nécessaire dans la production discursive de considérations morales. Le double argument à l'appui de cette thèse est que la déontologie de l'accomplissement discursif (les engagements et obligations qu'il génère) est structurelle et amonale et que la moralité relève de la dimension perlocutoire de l'activité discursive.*

Mots clés : *éthique, discours, raison pratique, Searle, perlocutoire*

Dans un article précédent (Gauthier, 2021a), j'ai cherché à montrer qu'une requête éthique à l'égard des discours offensants pour restreindre la liberté d'expression est injustifiée parce qu'une offense produite discursivement est un effet perlocutoire, c'est-à-dire consiste en une réaction psychologique de l'allocutaire à l'accomplissement d'un acte de discours. Je veux ici généraliser et radicaliser cette idée en soutenant que c'est l'ensemble de l'activité discursive qui est, en tant que telle, dépourvue de toute incidence morale et, donc, qu'une éthique inhérente du discours est sans objet. Plus précisément, j'avancerai que :

^{*} L'auteur est professeur au Département d'information et de communication de l'Université Laval à Québec (Gilles.Gauthier@com.ulaval.ca).

- s'il est possible de scruter moralement l'intention d'un locuteur, sa pratique discursive reste, elle, étanche à toute incidence morale;
- le contenu d'un discours est moralement neutre;
- la portée morale du discours est fonction non pas du locuteur, mais de (la réception de) l'allocutaire qui en est seul « responsable ».

Pour mener ma démonstration, je m'appuierai sur la théorie de la raison pratique de John Searle (2001a) et, plus généralement, sur sa théorie des actes de discours (1969 et 1979). Je ferai d'abord écho à la thèse de Searle selon laquelle les engagements et obligations contractés par un locuteur à l'occasion de l'accomplissement d'actes de discours sont seulement structurels et dénués de sens moral. J'en inférerai ensuite l'idée que l'incidence morale du discours lui est extérieure parce que logeant uniquement dans ses effets perlocutoires. Ce sera là l'assise à partir de laquelle je proposerai subséquemment une caractérisation du point de vue éthique qu'il est possible d'établir au sujet du locuteur, du contenu du discours et de l'allocutaire.

1. La déontologie amoral des actes de discours

La façon dont est le plus naturellement envisagée une éthique du discours est de concevoir que les engagements et obligations que le discours entraîne sont des obligations morales. Par exemple, on considère que mentir est moralement répréhensible en raison de la nature morale de l'exigence à l'égard de la vérité d'une assertion. De même, briser une promesse est immoral en raison du devoir d'effectuer l'action promise que contient la promesse. Contre cette vue commune des choses, Searle soutient que les engagements et obligations produits par l'accomplissement des actes de discours ne sont pas d'ordre moral, mais seulement structurel et que, donc, leur transgression ne résulte pas en une faute éthique. Voici comment il l'affirme à propos de l'obligation à la vérité afférente à une assertion : « *Such principles as 'you ought to tell the truth', 'you ought not to lie' [...] are internal to the notion of assertion. You do not need any external moral principle in order to have the relevant commitments. The commitment to truth is built into the structure of the intentionality of the assertion.* » (Searle, 2001b, p. 181)

C'est dans le cadre plus large de sa théorie de la rationalité dans l'action¹ (2001a) et de la théorie de la société (2009 et 1995) qui en découle que Searle expose dans toute sa complexité cette thèse que les engagements et obligations générés par l'accomplissement d'actes de discours sont strictement formels et exempts de toute considération morale. Les grandes lignes de ces théories sont les suivantes :

- Il existe un écart ou un fossé (*a gap*) entre les désirs (et les croyances) et la décision d'agir de telle ou de telle façon ainsi que l'action elle-même².
- La rationalité consiste précisément en la possibilité d'agir, ouverte par ce *gap*, suivant des raisons indépendantes des désirs (*desire-independent reasons for action*).
- Ces raisons indépendantes des désirs sont déterminées par les engagements (*commitments*) structurellement contractés lors de l'accomplissement d'actes de discours : « *The creation of the commitments create desire-independent reasons for action, and the commitment is already built into the structure of the speech act.* » (Searle, 2001a, p. 174)

Par exemple, l'accomplissement de l'action faisant l'objet d'une promesse ne dépend pas du désir du locuteur, mais de l'engagement à l'effectuer résultant de la promesse qui fournit au locuteur une raison indépendante de son désir. Pour Searle, c'est dans cette capacité du locuteur à agir en conformité avec les engagements inhérents à l'accomplissement des actes de discours plutôt que suivant ses désirs que réside la rationalité de l'action.

C'est aussi la formation de raisons indépendantes des désirs par les engagements langagiers qui, selon Searle, est le principe moteur de la constitution de la société. L'accomplissement d'actes de discours engendre une déontologie faite d'obligations, de devoirs, mais aussi de droits et d'autorisations autour de laquelle sont articulés la création et le fonctionnement des faits

¹ Que Searle présente comme un nouveau modèle de rationalité opposé au modèle classique de la rationalité.

² Ainsi que Searle le conçoit, ce *gap* est le libre arbitre.

institutionnels (Searle, 2009 et 1995). Un exemple parmi les plus évidents est celui du serment d'office. Assermenté dans une fonction, le locuteur acquiert l'exercice de ses prérogatives et la charge de ses tâches.

Bien que Searle ne le fasse pas lui-même, il est utile, afin d'établir l'amoralité de l'activité discursive, de traiter des engagements et des raisons d'agir indépendantes des désirs qui en découlent à partir des conditions d'accomplissement des actes de discours. Dans sa théorie des actes de discours, Searle avance que leur accomplissement est soumis à trois catégories de conditions : des conditions préparatoires, des conditions de contenu propositionnel et des conditions de sincérité. Les conditions préparatoires ont trait à des états de choses présumés par le locuteur; par exemple sa capacité à effectuer la chose qu'il s'engage à accomplir dans le cas d'une promesse et, à l'inverse, la capacité de l'allocutaire d'effectuer l'action ordonnée dans le cas de l'ordre. Les conditions de contenu propositionnel spécifient la teneur possible des actes de discours. Par exemple un rappel doit avoir pour objet un état de choses passé et une prédiction un état de choses futur. Les conditions de sincérité portent sur les états psychologiques exprimés lors de l'accomplissement des actes de discours; par exemple une croyance dans une assertion, une intention dans une promesse et un regret dans une excuse. Les conditions de sincérité ne sont pas davantage d'ordre moral que le sont les conditions préparatoires et les conditions de contenu propositionnel : le terme de « sincérité » ne dénote pas une qualité morale, mais seulement le fait que le locuteur possède (ou ne possède pas dans le cas de l'insincérité) l'état psychologique exprimé dans l'accomplissement d'un acte de discours.

Les différentes conditions d'accomplissement d'un acte de discours marquent sa réussite ou son échec. Elles doivent être satisfaites pour que l'acte de discours soit effectué avec succès et de façon non défectueuse. Pour donner un exemple complet, afin qu'un ordre soit parfaitement réussi (obéi), il faut que l'allocutaire soit en mesure de l'exécuter (condition préparatoire), que l'ordre ait trait à une action future de l'allocutaire (condition de contenu propositionnel) et que le locuteur désire voir l'allocutaire effectuer la chose ordonnée (condition de sincérité).

Les conditions d'accomplissement des actes de discours génèrent des exigences pour le locuteur. En les effectuant, il contracte autant d'engagements. Le plus évident de ces engagements est celui que prend un locuteur d'effectuer la chose qu'il promet de faire et, plus généralement, d'effectuer l'action faisant l'objet des actes de discours commissifs, catégorie à laquelle appartient la promesse ainsi que l'offre, l'assurance, la garantie et la menace.³

L'accomplissement des actes de discours suscite d'autres engagements moins évidents que cet engagement tautologique (parce que constitutif de la promesse et des autres actes commissifs). Les plus immédiatement réparables sont d'ordre psychologique. Ils ont trait, au premier chef, aux conditions de sincérité des actes de discours. Un locuteur est engagé à avoir l'état psychologique qu'il exprime dans l'accomplissement d'un acte de discours. Ainsi, le locuteur est engagé à avoir la croyance exprimée dans une assertion, le désir exprimé dans un ordre, l'intention exprimée dans une promesse et le regret exprimé dans une excuse. C'est cet engagement à posséder l'état psychologique qu'il exprime qui fait qu'un locuteur ne peut pas logiquement accomplir un acte de discours et nier posséder l'état psychologique constitutif de sa condition de sincérité. Un locuteur ne peut pas, sans se contredire, faire une assertion et prétendre ne pas avoir la croyance en l'état de choses faisant l'objet de l'assertion⁴; il ne peut pas formuler un ordre et soutenir ne pas avoir le désir que l'allocutaire l'exécute; il ne peut pas faire une promesse et nier avoir l'intention de la remplir et il ne peut pas s'excuser tout en alléguant ne pas ressentir

³ Searle défend la thèse qu'il existe cinq et seulement cinq types d'actes de discours distincts par leur but illocutoire : les actes assertifs (l'assertion, le rappel, la prédiction, ...) qui représentent un état de choses, les actes commissifs (la promesse, la garantie, l'offre ...) qui engagent le locuteur à effectuer une action, les actes directifs (l'ordre, la requête, le conseil, ...) qui tendent à amener l'allocutaire à effectuer une action, les actes expressifs (l'excuse, le remerciement, la plainte, ...) qui expriment des états mentaux et les actes déclaratifs (la démission, la condamnation, la nomination, ...) qui créent de nouveaux états de choses. Il s'agit là d'une thèse forte dans la mesure où elle détermine l'entière des possibilités d'action du langage.

⁴ C'est là la solution que Searle apporte au paradoxe de Moore. Il est contradictoire de dire qu'il pleut et que je ne crois pas qu'il pleut parce qu'en assertant qu'il pleut j'exprime la croyance qu'il pleut.

le regret d'avoir commis l'action dont il s'excuse. L'expression d'un état psychologique au titre de condition de sincérité d'un acte de discours engage à sa possession. Le locuteur peut certes, de fait, ne pas avoir la croyance, le désir, l'intention et le regret, mais en accomplissant l'assertion, l'ordre, la promesse et l'excuse, il affiche posséder l'état psychologique exprimé. Et c'est précisément quand il ne le possède pas effectivement que son acte de discours est techniquement insincère.

L'engagement psychologique corrélatif à l'accomplissement des actes de discours ne se limite pas à la possession de l'état psychologique qui y est exprimé. C'est à un vaste réseau de croyances relatives à la satisfaction de ses trois types de conditions d'accomplissement qu'engage un acte de discours. Ainsi, le locuteur est engagé à avoir la croyance en l'état de choses constituant la condition préparatoire de l'acte de discours qu'il accomplit. L'accomplissement d'un ordre engage le locuteur à avoir la croyance que l'allocutaire a la capacité de l'exécuter. Il y aurait contradiction (dans un contexte normal d'énonciation) si le locuteur donnait un ordre et n'ait avoir la croyance que l'allocutaire est en mesure de l'exécuter. De même, le locuteur est engagé (à différents degrés) à avoir la croyance en un état de choses constitutif de la condition de contenu propositionnel de l'acte de discours qu'il accomplit ainsi que de ses présuppositions propositionnelles. Par exemple, en assertant que Pierre est revenu d'Europe, le locuteur est engagé à avoir la croyance en l'état de choses que Pierre est revenu d'Europe et la croyance que Pierre se trouvait précédemment en Europe. Il ne peut logiquement nier avoir ces croyances en faisant l'assertion. Finalement, le locuteur est engagé non seulement à avoir l'état psychologique constitutif de la condition de sincérité d'un acte de discours, mais aussi à avoir la croyance qu'il possède cet état psychologique. Un locuteur ne peut pas faire une promesse et affirmer qu'il ne croit pas avoir l'intention de la respecter⁵.

⁵ Dans Gauthier (1989), j'ai avancé la thèse que chacune de ces croyances s'inscrit dans un mouvement itératif qui entraîne l'engagement à une infinité de croyances relatives aux trois types de conditions d'accomplissement des actes de discours. De leur côté, Searle et Vanderveken (1985) montrent, dans leur logique illocutoire, comment l'engagement psychologique se déploie dans une arborescence complexe induite des relations logiques entre états psychologiques.

Par ailleurs, les conditions préparatoires et de contenu propositionnel donnent lieu à des engagements qui ne sont pas d'ordre psychologique, mais qui ont trait à l'actualisation de leur teneur. Ainsi, un locuteur est engagé à reconnaître sa capacité à effectuer l'action qu'il promet d'accomplir et la capacité de l'allocutaire d'effectuer l'action qu'il lui ordonne d'accomplir (les conditions préparatoires de la promesse et de l'ordre). Le locuteur ne peut pas faire une promesse et déclarer qu'il est incapable d'effectuer la chose promise ni donner un ordre et prétendre que l'allocutaire n'est pas en mesure de l'exécuter. De même, le locuteur est engagé à l'égard de la vérité d'une assertion qu'il énonce (sa condition de contenu propositionnel). Un locuteur qui affirme que la terre est ronde ne peut pas nier la rotondité de la terre. Au surplus, le locuteur se trouve engagé à l'égard des présuppositions de la proposition constitutive du contenu propositionnel de l'affirmation qu'il fait. En affirmant que la terre est ronde, il ne peut pas nier qu'existe une planète qui est la terre et que la rondeur est une forme que peuvent avoir les planètes et, plus généralement, des objets. Finalement, un locuteur est engagé à l'égard des présuppositions d'ordre illocutoire d'un acte de discours. Par exemple, comme un ordre engage à donner l'autorisation d'effectuer la chose promise, le locuteur qui ordonne est engagé à autoriser l'allocutaire à effectuer la chose ordonnée.

Sans doute parce qu'il s'intéresse très généralement à toute forme d'action⁶ quand il traite des raisons indépendantes des désirs, Searle ne prend pas la peine de lier explicitement les

⁶ Voici un exemple simple qu'il donne : *“Suppose I go into a bar and order a beer. Suppose I drink the beer and the time comes to pay for the beer. Now the question is, granted the sheer fact that I intended my behavior to place me under an obligation to pay for the beer, must I also have a reason independent of this fact, such as a desire to pay for the beer, or some other appropriate element of my motivational set, in order to have a reason to pay for the beer? That is, in order to know if I have a reason to pay for the beer, do I first have to scrutinize my motivational set to see if there is any desire to pay for the beer, or to see if I hold any general principles about paying for beer that I have drunk? It seems to me the answer is, I do not. In such a case, by ordering the beer and drinking it when brought, I have already intentionally created a commitment or obligation to pay for it, and such commitments and obligations are species of reasons.”* (2001a, p. 186-187)

engagements contractés lors de l'accomplissement d'actes de discours à leurs conditions d'accomplissement. Pour qui le veut, il est aisé d'établir ce rapport. Ainsi, quand Searle affirme qu'un locuteur accomplissant un acte d'assertion « *has now created a reason for accepting the logical consequences of his assertion, for not denying what he has said, for being able to provide evidence or justification for what he has said, and for speaking sincerely when he says it* » (2001a, p. 173), il réfère sans le préciser aux engagements engendrés respectivement par la condition de contenu propositionnel, la condition préparatoire (avoir quelque raison à l'appui de l'assertion) et la condition de sincérité de l'acte d'assertion. De même, quand il stipule que « *[I]f I order you to leave the room I am committed to allowing you to leave the room and to wanting you to leave the room* » (2001a, p. 174), il explicite les engagements générés par une présupposition illocutoire de l'ordre et sa condition de sincérité.

Un point parmi les plus importants notés par Searle est que les engagements contractés lors de l'accomplissement d'actes de discours constituent des contraintes uniquement logiques privées de tout caractère moral. Searle énonce leur incidence purement formelle en marquant que les engagements sont internes à l'accomplissement des actes de discours. Il le précise à propos de l'engagement à la vérité de l'assertion dans les termes suivants : « *a statement simply is a commitment to the truth of the expressed proposition. [...] there are not two independent features of the speech act, first the making of a statement and second committing myself to its truth; there is only making the statement, which is eo ipso a commitment to the truth* » (2001a, p. 184). C'est par rapport à l'ensemble des raisons d'agir indépendantes des désirs que Searle affirme l'amoralité des engagements qui en résultent. Pour rendre compte de leur émergence, spécifie-t-il,

There is no need for any help from general principles, moral rules, etc. [...] [and it is possible to] explain how desire-independent reasons for action are created and how they function without the assistance of substantive moral principles. The desire-independent reason [are], so to speak, self-sufficient. (2001a, p. 171)

C'est à propos de l'engagement de tenir une promesse que Searle pose le plus clairement l'absence de toute considération morale dans les engagements contractés par l'accomplissement des actes de discours.

Il nie qu'il y ait « *some special moral obligations to keep a promise* » du fait que n'existe « *no special connection between promising and morality, strictly construed* » (Searle, 2001a, p. 194). En quelque sorte, l'engagement de tenir une promesse est totalement neutre sur le plan moral parce qu'il est uniquement constitué à partir de conditions d'accomplissement qui ne comportent aucun aspect moral.

Cette amoralité vaut également pour l'engagement de dire la vérité contracté dans l'accomplissement d'une assertion. Ce n'est pas une règle ou un principe moral extérieur qui l'institue; il se dégage seulement formellement des conditions d'accomplissement de l'acte d'assertion. Tous les engagements discursifs sont de cette nature logique et sont sans aucune consistance morale.

2. La moralité externe du discours

En marge de l'élaboration de sa théorie de la raison pratique et plus précisément de sa conception seulement formelle des engagements contractés dans l'accomplissement des actes de discours, Searle prend soin de souligner que son analyse ne se situe pas dans une perspective éthique : « *I am just sidestepping any issues about ethics. I am not trying to solve any problems in ethics.* » (2008, p. 166). Ainsi qu'il le considère, l'éthique est hors sujet (*The irrelevance of ethics*) par rapport à son entreprise d'établir la rationalité dans l'action. Searle conçoit que c'est indirectement que ce projet peut concerner l'éthique dans la mesure où elle implique des positions ou du moins un point de vue métaéthique : « *The issues I am discussing are relevant to metaethics, and perhaps they have some relevance in ethics, but it is certainly not my aim to discuss those problems.* » (2008, p. 166) Une première réflexion métaéthique que Searle formule est que « L'éthique n'est pas une branche à part de la philosophie, mais une sous-branche de la discipline beaucoup plus intéressante qui traite de la raison pratique et de la rationalité. » (2001a, p. 220) En quelque sorte, Searle tient les considérations éthiques et morales à distance de la constitution interne de la rationalité pratique tout en ouvrant la possibilité (sans la spécifier davantage) de recentrer l'éthique à partir de la rationalité pratique. À ses yeux, une prise en compte immédiate de l'éthique fait obstacle à une compréhension juste du mécanisme de la raison pratique et de

la nature uniquement structurelle et amoral des engagements entraînés par l'accomplissement des actes de discours.

C'est en revendiquant le caractère intuitif et même trivial de son analyse que Searle fait valoir qu'une considération éthique trop immédiate et désinvolte rend aveugle à la constitution logique de l'action et du langage :

I believe that all the points I have made, though contrary to orthodoxy, are fairly obvious, and I hope most of them are indeed trivial. The fact we have had so much trouble seeing these points, I think derives from the fact that we are unwilling to look at the details of the actual logical structures. It seems much more exciting to talk grandly of something called 'ethics' or 'morality', and not pay attention to the actual structures of more humble phenomena like beliefs, desires, actions, meaning, and reasons. (2008, p. 179-180)

Pour ce qui est plus spécifiquement des engagements pris lors de l'accomplissement des actes de discours, c'est au sujet de l'assertion et de la promesse que Searle affirme qu'ils ne soulèvent pas en tant que tels une question éthique. Il le fait de manière implicite dans le cas de l'assertion en soutenant que ne pas mentir ne relève d'aucune autre obligation que celle de l'engagement formel à l'égard de la vérité du contenu d'une assertion :

In making the statement, the speaker publicly commits himself to the truth of the statement. Thus, the claim that in statement making one ought not to lie or one ought to speak sincerely, is not a substantive claim. It follows from the nature of statement making as such that every statement is a commitment to truth. Nothing further is added by the apparently external 'ought' statement that, when making statements one ought to try to speak the truth. It is as trivial as saying that in American football a touchdown counts as six points. The statement is already a statement to truth. (2008, p. 74)

Searle se montre plus explicite à propos de l'inopportunité de considérer d'un point de vue éthique l'obligation de tenir une promesse : « many suppose that the obligation to keep a promise is always a moral obligation or an ethical obligation. I think this claim is false » (2008, p. 166). Comme l'assertion, l'obligation de tenir une promesse résulte essentiellement de l'engagement interne pris lors de son accomplissement.

À strictement parler, ce que Searle nie c'est qu'une contrainte morale soit consubstantielle aux exigences de dire le vrai et de respecter sa promesse (et à toutes les autres obligations dérivant de l'accomplissement d'actes de discours) et qu'elles procèdent foncièrement d'un principe moral. Il conçoit toutefois que les engagements contractés dans l'accomplissement des actes de discours puissent aller de pair avec une considération morale. Il peut par exemple arriver que des promesses soient faites en rapport avec des questions morales, mais cette concomitance n'implique pas un lien logique de la moralité à la promesse : « *Often we make promises where some grave moral issue is concerned but there is nothing about promising as such that entails that any promise at all involves moral issues.* » (Searle, 2001a, p. 194) Je proposerai en conclusion une perspective générale du rapport de l'éthique au discours qui tient compte de cette possibilité tout en maintenant l'autonomie de la promesse et des autres actes de discours par rapport à la moralité.

3. La portée morale perlocutoire du discours

Si les obligations générées par les actes de discours sont amORALES et si, donc, la moralité leur reste extérieure, où réside ailleurs que dans leurs conditions d'accomplissement, est-il possible de porter sur elles un regard éthique? Par exemple, si les obligations de dire la vérité et de tenir une promesse contractée lors de l'accomplissement d'une assertion et d'une promesse ne sont pas des obligations morales, est-il possible de concevoir si et en quoi un mensonge et une promesse brisée peuvent autrement faire l'objet d'une considération morale?

La proposition générale que je soumets à cet égard est que c'est sur le plan perlocutoire que le discours peut poser un enjeu éthique. Dans la théorie des actes de discours, une distinction cruciale est faite (par Searle, mais aussi avant lui par Austin (1962)) entre actes illocutoires et actes perlocutoires. Un acte illocutoire est ce qui est fait *en* parlant (une assertion, une promesse, un ordre, une excuse...). Quant à l'acte perlocutoire, il est un résultat qui peut être produit *par* le discours (effrayer, convaincre, intimider, blesser...). Une différence déterminante entre actes illocutoires et actes perlocutoires est que les premiers sont nécessairement accomplis par une énonciation alors que l'accomplissement des

seconds reste contingent. Par exemple, l'énoncé « Je promets ... » (effectué correctement dans un contexte normal) constitue *ipso facto* un acte illocutoire de promesse, mais n'a pas forcément pour conséquence perlocutoire de satisfaire, réjouir ou rassurer. La production des actes perlocutoire est hors du contrôle du locuteur. Ils peuvent ne pas être produits même s'ils sont voulus par le locuteur – par exemple, une menace peut ne pas effrayer si l'action dont elle fait l'objet n'est pas jugée préjudiciable; ils peuvent également être produits sans que le locuteur cherche à le produire – par exemple, le rappel d'une catastrophe peut faire craindre qu'elle se répète même si ce n'est pas le but du locuteur.⁷

Par comparaison à celui des actes illocutoires, l'accomplissement des actes perlocutoires n'est pas régulé. Les conditions d'accomplissement identifiées par Searle sont celles des actes illocutoires. La capacité de l'allocutaire d'effectuer l'action commandée est une condition préparatoire de l'ordre; un état de choses futur est une condition de contenu propositionnel de la prédiction et une croyance est une condition de sincérité de l'assertion. Il n'y a pas de conditions nécessaires et suffisantes équivalentes pour la production d'actes perlocutoires.

En établissant que les engagements générés par les conditions d'accomplissement des actes de discours sont amoraux, Searle écarte la moralité des actes illocutoires. Mais, dans certains cas, elle peut être localisée dans les actes perlocutoires. Reconsidérons les exemples du mensonge et de la promesse non tenue. Ce sont en eux-mêmes des actes illocutoires – une assertion et une promesse – dont l'accomplissement est défectueux. Pour présenter les choses simplement, un mensonge est une représentation inexacte d'un état de choses et une promesse non tenue, un engagement auquel le locuteur ne donne pas suite. Le mensonge et le bris d'une promesse peuvent par ailleurs avoir pour résultat perlocutoire de tromper et de décevoir. Ce ne sont pas là des actions effectuées *en parlant* comme le sont l'assertion et la promesse, mais des suites possiblement produites par le discours comme effrayer ou blesser. Il n'existe pas d'actes illocutoires de tromper et de décevoir au sens où une énonciation consisterait d'elle-même en une tromperie ou une déception. Non seulement

⁷ Dans Gauthier (2021b).

les usages performatifs « Je trompe » ou « Je déçois » n'existent pas, mais la production langagière⁸ de la tromperie et de la déception n'est jamais autonome. Comme les autres actes perlocutoires, tromper et décevoir dépendent de l'accomplissement d'actes illocutoires. Il faut mentir et briser sa promesse (ou accomplir d'autres actes de discours en ayant la capacité) pour tromper et décevoir⁹.

Cependant, la production de la tromperie et de la déception n'en est pas pour autant régulée, mais reste indéterminée. La tromperie et la déception peuvent être actualisées ou non. De la même façon qu'une affirmation peut convaincre ou non et qu'une menace peut effrayer ou non, un mensonge peut tromper ou non et une promesse non tenue décevoir ou non. Une tromperie peut ne pas être produite par un mensonge – par exemple si la vérité de l'état de choses qu'il dément est connue. La tromperie peut aussi être produite sans être visée par un mensonge – par exemple si le locuteur qui ment n'a que la seule intention de se disculper d'un méfait dont on l'accuse. De même, une promesse non tenue peut ne pas décevoir si l'action que le locuteur s'était engagé à effectuer ne fait pas vraiment l'objet d'une attente. Le bris d'une promesse peut par ailleurs décevoir même si le locuteur ne le cherche pas – par exemple s'il estime à tort que l'action qu'il promet d'effectuer n'est pas nécessairement espérée. Il peut même arriver que la tromperie et la déception soient produites de façon aberrante, c'est-à-dire en raison d'une anomalie dans l'interprétation d'un acte de discours. Par exemple, une question peut tromper si elle est reçue comme un mensonge déguisé. Semblablement, une menace non exécutée peut décevoir si elle est confondue avec une promesse non tenue. Bref, tromper et décevoir sont des effets qui peuvent être produits non seulement indépendamment de l'intention du locuteur, mais plus généralement de manière indéfinie.

Un questionnement moral peut certainement se poser au sujet du mensonge et de la promesse brisée en raison de leur production perlocutoire possible d'une tromperie et

⁸ Ils peuvent aussi être accomplis autrement que par le langage : une attitude peut tromper et un comportement décevoir.

⁹ Dans Gauthier (2021b), j'ai montré que ce sont, entre autres causes, des compatibilités entre actes illocutoires et actes perlocutoires qui expliquent pourquoi et comment les effets perlocutoires peuvent être produits.

d'une déception. Différentes raisons peuvent être invoquées pour le montrer. L'une des plus manifestes est que la tromperie et la déception que peuvent occasionner le mensonge et le bris d'une promesse loin d'être abstraites et désincarnées causent préjudice à l'allocutaire. Quand ils produisent tromperie et déception, le mensonge et la promesse non tenue frustrent l'expectative que fait naître chez l'allocutaire l'assertion quant à l'existence ou la vérité d'un état de choses et la promesse quant à l'action future que le locuteur a pris l'engagement d'effectuer. En quelque sorte, le mensonge et la promesse non tenue peuvent alors faire l'objet d'une estimation morale parce qu'ils mettent en question la confiance requise dans la communication discursive.

L'appréciation morale qu'on peut pour cette raison en faire ne consiste pas forcément en une condamnation ou une désapprobation. Il peut arriver qu'un mensonge qui trompe et une promesse non tenue qui déçoit soient moralement justifiés ou du moins qu'on les estime tels. Depuis Kant, le mensonge fait l'objet à ce propos d'un conflit entre les tenants d'une éthique déontologique suivant laquelle il est par nature immoral et les défenseurs d'une éthique téléologique ou conséquentialiste suivant laquelle un mensonge fait dans un but louable peut être moral. Le même désaccord moral se pose au sujet de la promesse non tenue : même si elle entraîne une déception, elle peut donner lieu à une réprobation ou à une légitimation morale.

Quoi qu'il en soit de ces divergences, le point à mettre en évidence est que la portée morale du mensonge et de la promesse non tenue n'est pas inhérente à ces actes de discours. Ceux-ci ne posent pas automatiquement un problème moral en raison de la tromperie et de la déception dont ils peuvent être à l'origine parce que, précisément, ils ne produisent pas nécessairement une tromperie ou une déception. Ce sont là des effets perlocutoires et, à ce titre, leur actualisation, bien que possible, n'est pas assurée¹⁰.

Globalement, la question de la considération morale de l'assertion et de la promesse se présente sous les deux traits suivants :

¹⁰ Ce ne sont pas tous les effets perlocutoires qui, comme tromper et décevoir, peuvent avoir une incidence morale. Certains sont sans prise morale aucune, par exemple la fierté suscitée par des félicitations.

- Les obligations générées intrinsèquement par leurs conditions d'accomplissement sont, sur un plan illocutoire, d'ordre exclusivement logique et affranchies de tout caractère moral; en cela, dire la vérité ou tenir une promesse n'est pas une obligation morale.
- Le mensonge et la promesse non tenue peuvent possiblement comporter un aspect moral, par exemple s'ils produisent perlocutoirement une tromperie et une déception.

4. Ce que ne peut être une éthique de discours et là où se situe son impact moral

En admettant que le cas de la tromperie découlant du mensonge et celui de la déception du fait du bris de la promesse puissent être généralisés et que l'entièreté de l'incidence morale des actes de discours soit versée au compte de leurs effets perlocutoires, reste à traiter quelques questions subsidiaires. La première a trait à la possibilité qu'un locuteur puisse chercher volontairement à produire un effet perlocutoire ayant une incidence morale; la seconde est celle de savoir si le contenu d'un discours n'est pas de lui-même susceptible de comprendre une teneur morale; la troisième est celle de la façon dont il faut entendre plus précisément l'implication de l'allocutaire.

4.1 Un dédouanement moral du locuteur

Puisque la tromperie et la déception sont des effets perlocutoires du mensonge et de la promesse brisée dont l'actualisation effective est indépendante du locuteur, la responsabilité morale de celui-ci n'est pas engagée dans leur production. On ne peut pas lui imputer moralement leur actualisation dans la mesure où la tromperie et la déception peuvent ne pas être produites même si le locuteur le veut et être produites sans être visées par le locuteur.

Il est cependant possible que le locuteur veuille tromper en mentant et décevoir en ne tenant pas sa promesse. Il peut avoir l'intention que son mensonge et sa promesse insincère produisent une tromperie et une déception. Si les actes de discours échappent à toute appréciation morale, l'intention du locuteur de susciter *par*

leur accomplissement un effet perlocutoire moral apparaît, elle, en principe pouvoir faire l'objet d'une mise en cause éthique. Plus précisément, on peut penser qu'une réprobation morale peut être formulée à l'égard du locuteur qui cherche délibérément à tromper en mentant et à décevoir en brisant sa promesse.

Le problème avec cette appréciation éthique est qu'il n'est pas possible de l'étayer et qu'elle reste donc purement conjecturale. Pour le cas où elle anime effectivement le locuteur, l'intention de tromper et de décevoir n'est pas décelable. De même que la production de ces effets est incertaine, on ne peut pas déterminer de façon sûre ni même avec une probabilité suffisamment forte si le locuteur a le dessein de les produire. Comme la tromperie et la déception elles-mêmes, l'intention de tromper et l'intention de décevoir sont d'ordre perlocutoire et, à ce titre, ne sont pas repérables. Les seules intentions localisables dans les actes de discours sont illocutoires. Un locuteur qui fait une assertion ou une promesse exprime explicitement une intention de représenter un état de choses et une intention d'effectuer une action future¹¹. Ces intentions sont intégrées dans l'assertion et la promesse. Le locuteur ne peut sans contradiction nier les avoir. L'intention de représenter un état de choses et celle d'effectuer une action future restent présentes même si l'assertion est mensongère et la promesse Brisée. Le mensonge et la promesse non tenue ont d'ailleurs pour conséquence, en quelque sorte, de prendre en défaut l'expression par le locuteur de l'intention de représenter un état de choses (vrai ou réel) et de l'intention d'effectuer une action future. Le dévoilement du mensonge et de la promesse Brisée démasque la contradiction entre l'intention exprimée dans les actes d'assertion et de promesse et sa non possession par le locuteur.

Contrairement aux intentions illocutoires, les intentions perlocutoires de tromper et de décevoir ne sont pas exprimées dans l'assertion mensongère et la promesse Brisée. Elles n'y laissent pas davantage trace que l'assertion mensongère et la promesse Brisée produisent forcément une tromperie et une déception. Cela reste pure spéculation d'attribuer ces intentions au locuteur.

¹¹ Dans la théorie des actes de discours (Searle, 1969-1979), cette intention est plus précisément marquée par leur but illocutoire.

Dans la mesure où, d'une part, les engagements et obligations des actes de discours sont exempts de toute incidence morale et que donc la dimension morale est repoussée au seul domaine perlocutoire, et où, d'autre part, les intentions morales perlocutoires du locuteur sont sujettes à caution, l'ensemble de sa visée morale reste impénétrable. Le locuteur ne donne aucune prise à une appréciation morale de son activité discursive.

4.2 L'indifférence morale du contenu du discours

C'est très souvent en raison de leur teneur qu'on appelle à une évaluation éthique des discours dits offensants en complément de leur répression juridique. C'est aussi le plus habituellement par rapport à leur contenu que le mensonge est considéré tromper et la promesse brisée décevoir et qu'ils sont pour ces raisons jugés immoraux.

Telle qu'elle est formulée dans sa généralité, cette appréciation morale est impropre parce qu'elle pose, dans son fondement, un lien inexistant entre le contenu propositionnel d'un acte de discours et un effet perlocutoire qu'il peut susciter. L'erreur première commise à cet égard est de perdre de vue qu'un contenu propositionnel ne se présente jamais de manière autonome; il est toujours enchâssé dans un acte illocutoire qui en détermine la valeur sémantique et la capacité perlocutoire possible. Un même contenu propositionnel peut faire l'objet d'actes illocutoires distincts¹² et ce n'est pas lui, mais l'acte illocutoire qui peut susciter un effet perlocutoire donné. Par exemple, le contenu propositionnel *endroit dangereux* peut être celui de l'assertion « Cet endroit est dangereux » et de l'avertissement « Prenez garde à cet endroit dangereux! » qui peuvent avoir pour effet d'effrayer l'allocutaire. Mais il peut aussi être celui de la question « Cet endroit est-il dangereux? » et de l'assurance « Je vous le dis : cet endroit n'est pas dangereux » qui ne peuvent pas effrayer l'allocutaire.

Si un contenu propositionnel n'entraîne pas de lui-même un effet perlocutoire, on ne peut pas l'incriminer de la faute morale

¹² Searle donne l'exemple de la prédication que Jean fume dont le sens varie dans « Jean fume », « Jean fume-t-il? », « Fume, Jean! » et « Dommage que Jean fume ».

qu'on voudrait imputer à la production de cet effet perlocutoire. Par exemple, à supposer qu'on veuille mettre moralement en cause l'assertion « Vous êtes ridicule » et l'exclamation « Que vous êtes ridicule! » au motif qu'elles offensent l'allocutaire, on ne peut pas rendre responsable de cet effet leur contenu propositionnel puisqu'il peut être aussi celui de la protestation « Vous n'êtes pas du tout ridicule! » et de la recommandation « Cherchez à éviter le ridicule » qui ne peuvent pas produire un effet d'offense.

Ce n'est donc pas en vertu de leur contenu qu'un mensonge peut tromper et qu'une promesse brisée peut décevoir. D'abord parce que le mensonge ne se distingue pas, quant à son contenu propositionnel, de l'assertion non mensongère correspondante dont on ne voit pas comment elle peut tromper; et que le contenu d'une promesse brisée ne se distingue pas de celui de la promesse tenue correspondante dont on ne voit pas comment elle peut décevoir. La proposition *Pierre est venu hier soir* peut tout autant faire l'objet d'une assertion non mensongère que d'un mensonge : ce ne peut pas être la proposition qui rend le mensonge trompeur puisqu'elle ne rend pas trompeuse l'assertion non mensongère. *Idem* pour la proposition *Je ferai telle chose* qui, parce qu'elle peut constituer le contenu tant d'une promesse tenue que d'une promesse brisée, ne peut faire en sorte que celle-ci déçoive.

C'est de l'échec (l'une des formes possibles d'échec) de l'assertion et de la promesse que résultent la possibilité du mensonge de tromper et celle de la promesse brisée de décevoir. Pour le dire très grossièrement, un mensonge est une représentation fautive d'un état de choses et une promesse brisée est un engagement non tenu. C'est en raison de cette dérive ou de ce dévoiement que le mensonge peut tromper et la promesse brisée décevoir, pas en raison de leur contenu propositionnel.¹³

Si, de la sorte, la tromperie du mensonge et la déception de la promesse brisée sont indépendantes de leur contenu, l'immoralité qu'on peut vouloir lui prêter l'est également.

¹³ Ce qui n'empêche pas qu'il puisse y avoir une certaine congruence entre le contenu propositionnel et les effets perlocutoires de tromperie et de déception en regard du contexte d'énonciation. Par exemple, un mensonge politique pourra tromper davantage qu'un « pieux mensonge » fait afin de ne pas blesser l'allocutaire.

Un mensonge trompeur ne peut pas être estimé immoral en raison de son contenu parce que ce n'est pas son contenu qui le rend trompeur; et une promesse brisée ne peut pas être estimée immorale en raison de son contenu parce que ce n'est pas son contenu qui fait qu'elle déçoit.

Sur un plan plus général, ce sont les notions mêmes de *discours offensant* et de *discours trompeur* ainsi que celle moins usitée de *discours décevant* qui posent problème. En toute rigueur, elles ne peuvent que signifier qu'un discours peut avoir pour effet perlocutoire d'offenser, de tromper ou de décevoir. Les entendre dans le sens que leur contenu offense, trompe ou déçoit, c'est attribuer au discours une propriété inhérente qu'il n'a pas. C'est là une fétichisation du discours. Elle prend une connotation toute particulière quand est accolée une signification ou une portée morale aux prédicats *offensant*, *trompeur* et *décevant*. Les effets perlocutoires d'un discours peuvent certes être moraux. Mais le discours lui-même ne comporte pas un contenu moral. Ce n'est pas le discours en tant que tel qui est offensant, trompeur ou décevant même si est produit à sa suite un effet d'offense, de tromperie ou de déception qui lui reste extrinsèque.

4.3 Une « responsabilisation » de l'allocutaire

Les effets perlocutoires moraux peuvent être plus précisément caractérisés par deux traits constitutifs. Le premier, décelable en filigrane ou visible plus nettement dans les exemples d'offense, de tromperie et de déception donnés plus haut est qu'ils sont produits par et chez l'allocutaire. Il s'agit là d'une caractéristique de l'ensemble des effets illocutoires. C'est l'allocutaire qui peut être offensé par un propos, trompé par un mensonge et déçu par une promesse brisée, comme il peut être convaincu par une affirmation, effrayé par une menace ou consolé ou rasséréiné par une excuse. Le propos peut ne pas offenser, le mensonge ne pas tromper et la promesse non tenue ne pas décevoir. Ce n'est pas d'eux-mêmes qu'ils peuvent entraîner offense, tromperie et déception. Ce sont là des effets qui échappent au locuteur et se réalisent hors du cadre strict d'accomplissement des actes de discours pour loger tout entier chez l'allocutaire.

Le second trait est que l'offense, la tromperie et la déception, ainsi que l'ensemble des autres effets perlocutoires moraux possibles, sont de nature psychologique. L'allocutaire éprouve les états mentaux d'être offensé, trompé et déçu comme il peut éprouver être effrayé, consolé, rasséréiné. L'offense, la tromperie et la déception sont des ressentis de l'allocutaire. Dans beaucoup de cas, ces effets perlocutoires s'imposent à lui : c'est sans le décider et possiblement même parfois à son corps défendant qu'il ressent être offensé, trompé et déçu. Dans la production d'effets perlocutoires, l'allocutaire semble être ainsi parfois davantage un patient qu'un agent.

Cependant, non seulement les effets perlocutoires ne s'imposent pas nécessairement à l'allocutaire (il peut arriver qu'il ne ressente pas être offensé, trompé ou déçu), mais, surtout, il a la capacité à y réagir et à exercer un certain contrôle qui peut prendre la forme d'une résistance et d'une neutralisation. L'allocutaire peut contrer le sentiment d'être trompé par un mensonge et celui d'être déçu par une promesse brisée, tout comme il peut contenir et évacuer une peur. Ce n'est pas inéluctablement que l'allocutaire subit le surgissement chez lui d'effets perlocutoires. D'une certaine manière, cela le rend responsable de leur production. Il n'en est pas l'instigateur, mais c'est lui qui en assure ou peut en assurer la gestion. Searle adopte ce point de vue en l'ancrant dans sa théorie de la rationalité de l'action pour défendre sa conception ultra libérale de la liberté d'expression. Il soutient que la liberté d'expression n'a pas à subir d'autres limites que celles déjà posées juridiquement pour le libelle et la diffamation et celles relatives à des exemples limites comme celui de quelqu'un qui crie « Au feu! » dans un cinéma. L'argument de Searle est que l'accomplissement des actes de discours résulte de raisons indépendantes de désirs qui le fait relever de la rationalité. Cette rationalité est le lot tout autant de l'allocutaire que du locuteur. Elle impose des engagements (*commitments*) au locuteur et rend autonome l'allocutaire vis-à-vis la production des effets perlocutoires entraînés par les actes de discours¹⁴.

¹⁴ « *If I am annoyed, exasperated, infuriated, or simply hurt by what you say, there nonetheless a gap between the reasons why my being annoyed, infuriated, exasperated, or hurt and the actual affective state that I feel. The special feature of speech acts, indeed, is that we are not only speech-act performing animals, but we*

Conclusion

Le nœud focal de l'éthique perlocutoire du discours précédemment exposée est l'amoralité intrinsèque du discours établie par l'inexistence de toute incidence morale dans les obligations et engagements générés par l'accomplissement des actes de discours. Ces obligations et engagements sont structurels et sans aucune nature morale. Dire la vérité et effectuer l'action promise sont des obligations seulement formelles découlant de l'assertion et de la promesse, comme le sont tous les impératifs découlant des conditions d'accomplissement des actes de discours.

C'est la considération éthique du discours qui est ainsi contredite : privé de considération ou de caractère moral, le discours échappe à la mise en cause éthique. Il est inopportun et incorrect de poser à son propos la question morale comme ce l'est pour la marche, la respiration ou la manière de dessiner. C'est là commettre une forme d'erreur catégorielle : appliquer au discours une conceptualisation à laquelle il est indifférent. Ce contresens est particulièrement déplorable au sujet des discours offensants et de la liberté d'expression. Il manque à situer la production de l'offense chez l'allocutaire et amène à proposer des limitations indues à la liberté d'expression. L'éthique perlocutoire du discours discrédite les positions morales formulées sur le discours qui sont extrêmement courantes aujourd'hui dans la discussion des enjeux sociaux. Elle contrecarre ainsi ce que j'ai appelé la méséthicismation du débat public (Gauthier, 2019), c'est-à-dire la propension généralisée à attribuer de manière insatisfaisante ou inappropriée une composante morale aux sujets discutés dans l'espace public.

Une fois posé ce diagnostic, reste ouverte la question du rapport, externe et *a posteriori*, que l'éthique peut entretenir avec le discours. S'il est dépourvu, dans sa constitution, de toute dimension morale, l'actualisation des obligations et engagements qu'il commande peut néanmoins susciter une réflexion d'ordre éthique. Searle (2008) ouvre une piste à ce propos quand (pour

are thereby rational animals. However offensive speech acts may be, one has the option of rational assessment of the speech act in determining their perlocutionary effects. I can decide to ignore the speech act and not get upset. Again, speech, however offensive, is quite different from acts by which one is hit or tied up or otherwise physically impacted. » (Searle, 2009, p. 190-191)

attester de l'obligation produite par une promesse), il examine deux cas où elle peut être outrepassée ou écartée (« *overridden and overpowered* », p. 179). Le premier est celui où l'obligation entre en conflit avec une autre obligation. Searle donne l'exemple de l'obligation de rendre visite à quelqu'un à qui on a promis de le faire à laquelle vient incidemment s'opposer l'obligation de secourir en cours de route une personne accidentée. L'obligation de tenir la promesse n'est alors pas logiquement affectée : elle reste intacte même si lui est préférée l'obligation de prêter assistance à l'accidenté de la route. Le second cas évoqué par Searle est celui de la promesse d'effectuer une action mauvaise (« *a promise to do something evil* », p. 179). L'obligation de tenir une telle promesse n'est pas compromise par la nocivité de l'action qui en fait l'objet; elle demeure imposée par l'engagement à effectuer la chose promise contracté par l'accomplissement de la promesse. Simplement, l'obligation peut être contrecarrée au vu du caractère malfaisant de l'action.

Bien que Searle ne le mette pas en évidence, l'obligation autre qui peut ainsi faire en sorte que ne se concrétise pas l'obligation d'effectuer la chose promise concomitante à une promesse est une obligation morale. Venir en aide à un accidenté de la route est un devoir moral et la qualification d'une action mauvaise est morale. C'est par une prescription et une évaluation d'ordre moral que (le cas échéant) se voit enfreinte l'obligation de tenir sa promesse. Une considération morale peut également empêcher la réalisation de l'obligation de dire la vérité de l'assertion. Il peut arriver qu'elle ne soit pas suivie si, d'un point de vue moral, elle est estimée entraîner des effets néfastes¹⁵.

Si les engagements et obligations afférents aux actes de discours ne sont pas moraux ou de nature morale, leur mise en œuvre peut être enrayée ou déjouée quand elles sont confrontées à des exigences qui, elles, sont morales. C'est ainsi indirectement et par la négative que la moralité peut s'appliquer au discours. Il ne comporte aucune incidence morale propre, mais les engagements et obligations qui en dérivent peuvent faire l'objet d'une délibération

¹⁵ Les exemples de justification du mensonge foisonnent. Mentionnons seulement celle de Jankélévitch (1970) affirmant qu'il faut mentir à la Gestapo pour sauver des Juifs.

morale et leur actualisation peut éventuellement être stoppée par des impératifs moraux contextuels exogènes. L'amoralité du discours ne le désincarne pas ni ne le rend imperméable à la mêlée éthique. On peut fournir une estimation morale de son usage par rapport aux situations dans lesquelles il prend place. Cela ne lui confère cependant pas un caractère moral intrinsèque. C'est sans doute parce que les engagements et obligations rattachés à l'accomplissement des actes de discours peuvent être mis en face de dilemmes moraux et que des décisions morales qui en ressortent peuvent les bloquer qu'on en arrive à tort, par association incorrecte, à leur octroyer un caractère moral.

Références

- AUSTIN, J. L. (1962). *How to Do Things with Words*, Cambridge University Press, Cambridge.
- GAUTHIER, G. (2021A). « Qu'est-ce qu'offenser par le discours? », *Ethica*, 24, n°2, p. 97-125.
- GAUTHIER, G. (2021b). « La production perlocutoire de l'illocutoire », dans LORENZINI, D. et S. LAUGIER (dir.), *Perlocutoire. Normativités et performativités du langage ordinaire*, Paris, Mare et Martin, p. 63-74.
- GAUTHIER, G. (2019). « Éthique et rationalité. La méséthicismation du débat public », *Revue française d'éthique appliquée*, 7, p. 89-104.
- GAUTHIER, G. (1989). « L'engagement psychologique dans la communication langagière », *Philosophiques*, 16(1), p. 43-71.
- JANKÉLÉVITCH, V. (1970). *Traité des vertus II. Les vertus et l'amour*, vol.1, Paris, Bordas.
- SEARLE, J. R. (2009). *Making the Social World. The Structure of Human Civilization*, Oxford, Oxford University Press.
- SEARLE, J. R. (2008). *Philosophy in a New Century*, Cambridge University Press, Cambridge.
- SEARLE, J. R. (2001a). *Rationality in Action*, Cambridge, Massachusetts; London, England, MIT Press.
- SEARLE, J. R. (2001b). « Le temps », dans Benoist, J. et al. (dir.), *Quelle philosophie pour le XXIe siècle?* Paris, Gallimard, p. 199-222.
- SEARLE, J. R. (1995). *The Construction of Social Reality*, Free Press, New York.
- SEARLE, J. R. (1979). *Expression and Meaning. Studies in the Theory of Speech Acts*, Cambridge University Press, Cambridge.
- SEARLE, J. R. (1969). *Speech Acts. An Essay in the Philosophy of Language*, Cambridge University Press, Cambridge.
- SEARLE, J. R. et D. VANDERVEKEN (1985). *Foundations of Illocutionary Logic*, Cambridge University Press, Cambridge.