

## Café-philos

10 octobre 2020

### « Est-ce un art d'avoir toujours raison ? »

➤ Ouvrage : *L'art d'avoir toujours raison* d'Arthur Schopenhauer

#### Questions :

- Qu'est-ce qu'avoir raison ?
- A-t-on tendance à toujours vouloir avoir raison ? Pourquoi veut-on à tout prix avoir raison ? / Pourquoi a-t-on du mal d'admettre nos torts ?
- Avoir raison, est-ce forcément dire la vérité ?
- Y'a-t-il un art qui nous permet toujours d'avoir raison ? En quoi le fait d'« avoir raison » peut-il relever d'un art ? Qu'est-ce que l'art d'avoir toujours raison ? Qu'est-ce que l'art oratoire ? l'éloquence ? la rhétorique ?
- Pourquoi a-t-on inventé des méthodes qui permettent d'avoir raison ?
- L'art de la rhétorique révèle-t-il de la beauté ou de la laideur ? Les beaux discours révèlent-ils parfois de la laideur ? (Virtuosité du discours, technicité et habileté remarquables / manipulation dans le discours, désir de vanité, de gloire) -> La forme du discours est belle mais le fond, est-il beau ?
- Faut-il avouer nos torts ? Est-ce une faiblesse d'avouer nos torts ? Qu'est-il préférable : choisir la vérité et admettre d'avoir tort ? ou bien, refuser la vérité pour avoir toujours raison ?
- Qu'est-ce qui prime dans tout débat ? Que veut-on chercher à montrer ? La vérité a-t-elle place si centrale dans tous les débats ? Par exemple, que cherche-t-on à montrer dans un débat politique ? philosophique ? familial ?
- Toute thèse que l'on souhaite défendre, doit-elle être accompagnée d'une méthode du langage pour qu'elle puisse convaincre et plaire au plus grand nombre ?
- Faut-il être prêt à tout pour avoir raison ? ou pour démontrer sa vérité ?

#### **Introduction :**

Arthur Schopenhauer (1788-1860), philosophe allemand du 18<sup>e</sup> siècle est connu pour son principal ouvrage *Le monde comme volonté et représentation*. Il s'inscrit dans la lignée de Kant dans le sens où il s'intéresse à notre façon de nous représenter le monde dans notre subjectivité humaine.

Nous allons nous pencher sur son ouvrage *L'art d'avoir toujours raison*. Il s'agit ici d'un thème qui nous semble au premier abord anti-philosophique car la philosophie n'est pas dogmatique, elle ne cherche pas à tout prix à avoir raison mais s'exerce plutôt à l'art d'ébranler les certitudes, de chercher les vérités, de contredire les idées reçues. Rien n'est fixe et immuable

en philosophie car son essence même est de remettre en question les idées et valeurs de notre quotidien : tout ce qui fait partie du paysage humain comme allant de soi est questionné.

Depuis l'Antiquité grecque, les conflits entre rhéteurs qu'on appelait « sophistes » et les philosophes ont vivement fait l'objet d'analyses jusqu'à maintenant dans l'art de l'éloquence. Peu importe la vérité dans l'art oratoire, ce qu'on cherche est d'avoir le dernier mot, de convaincre, de plaire, d'obtenir le plus de voix et d'être acclamé par le public.

L'originalité de l'ouvrage de Schopenhauer est qu'il se présente davantage comme un manuel proposant des outils pratiques aux problèmes rencontrés lors d'un débat d'opinion.

Ainsi, il propose une liste de 38 stratagèmes pour maîtriser l'art d'avoir toujours raison !

### **La dialectique éristique : une dialectique naturelle**

Schopenhauer vous entraînera à l'art d'avoir toujours raison en introduisant dans un premier temps la notion de « **dialectique éristique** ». Qu'est-ce que la dialectique éristique ? Ce terme - plutôt tiré par les cheveux - désigne **le discours de la controverse**. Contrairement à la dialectique philosophique qui, par un jeu de raisonnement, permet d'accéder à la vérité, il s'agit ici d'une dialectique du dernier mot : peu importe au fond que la vérité soit dans le camp adverse. Pour Schopenhauer, cette dialectique du dernier mot (« éristique ») est une dialectique naturelle.

Selon lui, « **le vrai doit paraître faux, et le faux vrai** » : **lors d'un débat d'opinions, on adhère plus à la forme d'un argument (la façon dont il est amené par l'individu) qu'à son contenu (sa vérité objective).**

### **Logique et dialectique :**

Traditionnellement en philosophie, nous opposons la logique et la dialectique :

- La logique s'intéresse à la forme des énoncés d'un raisonnement, la façon dont ils sont construits pour être valides.
- La dialectique s'intéresse au fond, au contenu de ces énoncés (ce qu'ils en disent) pour accéder à la vérité.

Selon Schopenhauer, pour avoir raison, la forme des énoncés doit précéder leur contenu : tout se joue dans la façon d'amener une thèse, de la soutenir pour qu'elle puisse être acceptée par plus grand nombre.

Pour ce faire, il reprend dans un premier temps, la distinction opérée par **Aristote** entre la vérité objective d'une thèse et la façon de l'imposer pour obtenir son approbation. Pour Aristote, la **dialectique** est différente selon la perspective/discipline adoptée :

- Dans la perspective philosophique, l'objectif de la dialectique est d'accéder à la vérité

- Dans la perspective éristique, c'est l'opinion ou l'approbation d'autrui qui prime

Aristote, dans ses *Topiques* avait déjà entrepris un travail de mise en forme, d'articulation des contenus conceptuels : tout se joue dans la façon dont un contenu doit être mis en forme et en relation avec d'autres pour être accepté. Il cite : « tout se joue dans l'articulation des concepts entre eux » (p. 10). Aristote construit une liste de « *Topoi* », qui sont ces règles de relations entre concepts qui permettent de démontrer un contenu de thèse. Ces relations priment sur les contenus de la thèse.

Schopenhauer va conférer un autre sens aux termes de logique et dialectique, privilégiant employer le second terme (dialectique) pour manier l'art du débat au lieu du premier (logique) :

- Dans sa racine grecque, la **logique** signifie « *considérer, calculer, dérivé de la parole et la raison comme indissociables* ». La logique serait selon lui, un raisonnement où tout le monde serait d'accord car établi par des lois et des structures du raisonnement a priori : « ***Il s'agit des lois de la pensée et des procédés de la raison*** ». « La logique a un objet définissable a priori ». Un raisonnement logique ne serait que valide et donc indiscutable.
- Dans sa racine grecque, la **dialectique** signifie « *converser* ». Elle s'intéresse aux contenus en mémoire des individualités présentes et divergentes et « ***qui ne s'accordent pas comme deux pendules bien réglées*** » et **donneraient ainsi lieu au débat et une « lutte de l'esprit » entre les individus**. La dialectique est élaborée a posteriori en s'appuyant sur les connaissances de l'expérience : par la pensée de l'autre qui s'impose qui est hétérogène et par les moyens utilisés par les individus pour imposer leur pensée. Chacun a quelque chose à penser et c'est là où se joue l'usage de la dialectique.

La dialectique doit donc se fixer le but d'être vainqueur du débat quelle que soit la certitude objective de la thèse. Ce n'est pas une logique pure de l'apparence car cela reviendrait à défendre uniquement des thèses erronées : pour lui, nous avons aussi besoin de cette dialectique quand nous avons aussi raison ! **Seulement, dans un débat où nous n'avons pas la certitude d'une vérité dans l'une des deux parties, alors cette dernière se veut contingente et moins nécessaire que la forme...**

Pour lui,

- La recherche de la vérité objective seule nous mènerait à une logique prédéterminée irréfutable et donc indiscutable -> le débat n'aurait pas lieu d'être si nous avions déjà la vérité sous nos yeux.
- la démonstration de thèses erronées nous mènerait à la sophistique seule. -> comment avoir raison si toutes les thèses sont de toute façon erronées ?

*Avant de vous exposer quelques stratagèmes de Schopenhauer pour avoir toujours raison, quelles types d'attaques peut-on voir dans des conflits d'opinions ? Lors d'un débat où nous sommes spectateurs, que remarquez-vous dans la défense et l'attaque des thèses ? De quelle manière les protagonistes peuvent-ils avoir le dernier mot ? Quelles stratégies utilise-t-on habituellement pour avoir raison ? Imaginez-vous dans un conflit d'opinion ou d'idées avec une personne, que faites-vous pour qu'autrui soit de votre côté ?*

### **L'attaque personnelle**

Pour Schopenhauer, tout type d'attaque se vaut pour gagner contre son ennemi : l'attaque des idées et l'attaque personnelle, qu'il appelle l'attaque « **ad personam** » (envers la personne). Nous devons tout mettre en œuvre pour parvenir à notre fin, quitte à nuire à l'adversaire pour enfin ressortir vainqueur du débat. Notre vanité qui dévoile notre mauvaise nature humaine nous pousse à user toute sortes de stratagèmes pour écraser l'ennemi.

### **Exposition de la méthode de la dialectique éristique et lecture de stratagèmes**

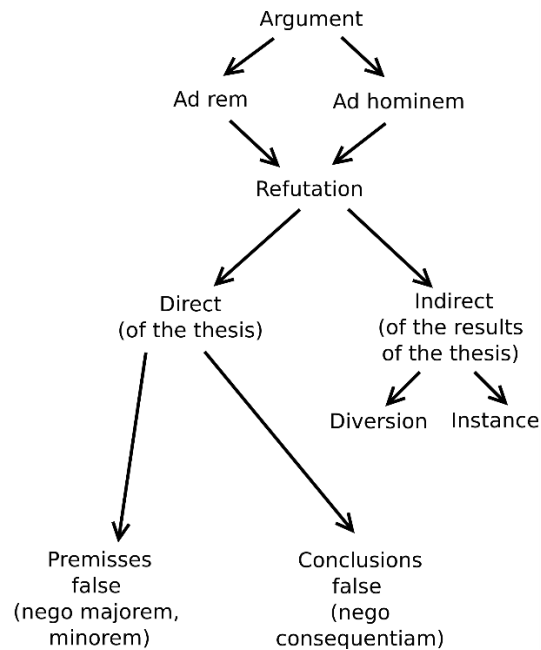
Selon Schopenhauer, toute réfutation de thèse s'opère à travers 2 modes et 2 méthodes :

2 modes de réfutation :

1. **Ad rem** : nous réfutons la thèse car elle ne correspond pas à la vérité objective, à la nature même des choses. -> argument objectif
2. **Ad hominem ou ex concessis** : nous réfutons la thèse car elle n'est pas cohérente avec ce que l'adversaire affirme, c'est-à-dire avec la vérité relative et subjective. -> argument subjectif

2 méthodes :

1. **Réfutation directe** : s'attaque aux fondements de la thèse, ce sur quoi elle repose  
➔ « *La thèse n'est pas vraie* » (p.15) -> Ad rem
2. **Réfutation indirecte** : conséquences qui découlent des énoncés. On cherche les conclusions et on montre en quoi la thèse pose problème. -> Ad hominem  
➔ « *La thèse ne peut pas être vraie* »



Deux manières de procéder à la réfutation directe :

- Nous montrons que les fondements du raisonnement sont erronés (les prémisses sont fausses, donc aucune conclusion ne peut être vraie)
- Nous admettons les fondements du raisonnement mais en montrant qu'ils ne réunissent pas les conditions pour mener à une conclusion.

Deux manières de procéder à la réfutation indirecte :

- Apagogie ou raisonnement par l'absurde** : On suppose la proposition vraie, on l'articule à une autre proposition déjà vraie mais aboutissent à une conclusion fausse. Deux prémisses vraies ne peuvent normalement aboutir qu'à une conclusion vraie.

Exemple : « *On suppose A vrai (thèse de l'adversaire), on sait tous les deux que B est vrai aussi. Or A et B ne peuvent tenir en même temps donc A est faux.* »

- Instance ou contre-exemple** : réfute un énoncé en général en se focalisant sur les cas particuliers qu'il englobe.

Exemple : « *Tous les A sont B* », « *Or j'ai vu un A qui n'est pas B* »

### Lecture des stratagèmes

- **Stratagème 24 : Tirer de fausses conclusions**

« *Il s'agit de prendre une proposition de l'adversaire et d'en déformer l'esprit pour en tirer de fausses propositions, absurdes et dangereuses que sa proposition initiale n'incluait pas : cela donne l'impression que sa proposition a donné naissance à d'autres qui sont incompatibles entre elles ou défient une vérité acceptée. Il s'agit d'une réfutation indirecte, une apagogie.* »

p.31-32

➔ Réfutation indirecte par apagogie

- **Stratagème 29 : Faire diversion**

*« Si on constate que notre défaite est proche, on pourra procéder à une diversion. Autrement dit, on se met à parler de toute autre chose, comme si c'était relié à la question et qu'il s'agissait d'un contre-argument. Une diversion discrète aura encore un lien avec la question débattue ; une diversion osée n'aura plus rien à voir, sinon que l'interlocuteur est le même. »*  
p.34

- **Stratagème 30 : Argument d'autorité**

*« Il s'agit de l'argument d'autorité (argumentum ad verecundiam) : il consiste à faire appel à une autorité plutôt qu'à des arguments rationnels, à des autorités reconnues, qu'on choisira en fonction du niveau d'érudition de l'adversaire. « Chacun préfère croire que de juger » dit Sénèque, dès lors le débat sera un jeu d'enfant lorsqu'on a une autorité à ses côtés que notre adversaire respecte. Le nombre des autorités valables à ses yeux sera d'autant plus grand que ses connaissances et ses talents sont limités, mais se réduira comme peau de chagrin s'il est instruit et capable. (...) »* p.35

- **Stratagème 31 : Je ne comprends rien de ce que vous me dites**

*« Si on se retrouve dans une situation où on ne sait pas quoi rétorquer aux arguments de l'adversaire, on peut par une fine ironie, se déclarer incapable de porter un jugement : « Ce que vous me dites dépasse mes faibles capacités d'entendement : ça peut très bien être correct, mais je ne comprends pas suffisamment et je m'abstiendrai donc de donner un avis. » En procédant ainsi, on insinue auprès de l'auditoire – auprès duquel votre réputation est établie – que votre adversaire dit des bêtises. (...) »* p.38

- **Stratagème 33 : En théorie oui, en pratique non**

*« C'est peut-être vrai en théorie, mais en pratique ça ne marche pas. » Par ce sophisme, on admet les prémisses mais on nie les conséquences, et ce en contradiction avec la règle de logique voulant que si une raison est valable, sa conséquence le sera aussi. L'assertion est basée sur une impossibilité : ce qui est correct en théorie doit nécessairement être applicable en pratique, et si ça ne marche pas c'est qu'il y a une erreur dans la théorie, quelque chose qui a été oublié, et que c'est donc la théorie qui est fautive. »* p.39

- **Stratagème 34 : Accentuer la pression**

*« Lorsque vous soulevez un point ou posez une question à laquelle l'adversaire ne donne pas de réponse directe, mais l'évite par une autre question, une réponse indirecte ou quelque chose qui n'a rien à voir, et de façon générale cherche à détourner le sujet, c'est un signe certain que vous avez touché un point faible, parfois sans même le savoir, et que vous l'avez en somme réduit au silence. Vous devez donc appuyer davantage sur ce point et ne pas laisser votre adversaire l'éviter, même si vous ne savez pas où réside exactement la faille. »* p.39

- **Ultime stratagème :**

« Si on constate que l'adversaire nous est supérieur, et qu'on ne pourra pas avoir raison, on s'en prendra à sa personne par des attaques grossières et blessantes. L'attaque personnelle consiste à se détourner de l'objet du débat (dès lors que la partie semble perdue) pour s'en prendre à la personne du débatteur. (...) L'attaque personnelle abandonne totalement le fond, pour ne cibler que la personne de l'adversaire : notre propos se fera alors blessant, hargneux, insultant, grossier. Les facultés de l'esprit passent le relai à celles du corps, à notre côté animal. Cette règle est fort populaire, car à la portée de tous, et se trouve ainsi souvent mise à contribution. Reste à savoir quelle parade s'offre à l'autre partie. En effet, en soignant le mal par le mal, le débat ne tarderait guère à tourner au pugilat, au duel ou au procès pour outrage. (...) » p.43

### Le débat d'éloquence à notre époque actuelle

Au cours de la lecture de ces quelques stratagèmes, vous avez peut-être pu remarquer certains qui ont été déjà utilisés par vous-même ou que vous avez déjà entendu au cours d'un débat. L'éloquence, propre aux débats politiques est un langage qui fascine, au point d'en faire des concours. Ce qu'on appelle l'art oratoire est cette habileté à manier les mots et le langage de manière théâtralisée dans l'intérêt d'avoir le public de son côté.

*Mais au fond, que gagne-t-on à bien parler ? En quoi cela peut-il être utile ?*

Selon Schopenhauer, ces stratagèmes nous sont utiles pour plusieurs raisons :

- Pour ressortir vainqueur dans tout débat
- Pour débusquer toute personne qui use de ces stratégies à notre encontre afin de les déjouer
- Pour analyser ce qui se joue et les stratégies utilisées lorsque nous sommes placés comme spectateurs lors d'un débat d'opinions.

### Auteurs qui ont parlé de l'art oratoire :

- Aristote, *Rhétorique* : « La rhétorique est la faculté de considérer pour chaque question ce qui peut être propre à persuader »

Selon Aristote, trois outils fondamentaux doivent accompagner l'orateur :

1. **L'ethos** : c'est le caractère moral pour conquérir la confiance du public par son autorité, son expérience
2. **Le pathos** : l'émotion qu'il est capable de transmettre pour susciter l'empathie du public, sa pitié.
3. **Le logos** : c'est l'argumentation et la démonstration centrées sur le syllogisme (déduction sur des lois générales) et l'exemple (induction sur des situations concrètes).

- Cicéron, *De oratore* : « Plaire, instruire, émouvoir » (55 ap. J-C)

*« De ces trois points, la première demande un ton doux et insinuant ; le deuxième, un esprit pénétrant ; le troisième, des mouvements pathétiques. Pour que le juge soit amené à prononcer en notre faveur, il faut, ou que sa propre inclinaison l'y porte, ou que la force de nos arguments l'y détermine, ou que de profondes émotions l'y contraignent. »*

Nous avons aujourd'hui remplacé les termes de Cicéron par : « *plaire, émouvoir, convaincre* » :

1. **Plaire** : par la posture du corps, la position de la voix, la dignité de celui qui parle et la considération qu'il inspire, garant du personnage qu'il compose devant son public.
2. **Émouvoir** : remuer affectivement ceux à qui l'orateur s'adresse.
3. **Convaincre** : servir non pas le vrai mais le vraisemblable, le crédible.

Cicéron s'insurge de la séparation opérée par Socrate entre l'art de penser et l'art de parler. :  
*« séparation choquante, inutile, condamnable, qui imposa deux maîtres différents pour bien vivre et bien dire ».*