

Librio

Guillaume Prigent

AVOIR RAISON

**AVEC
SCHOPENHAUER**

Comprendre ses 38 stratagèmes,
et contre-attaquer



Le classique
de l'éloquence
dans un film d'Yvan Attal

Avoir raison
avec Schopenhauer

D'AUTRES IDÉES À DÉCOUVRIR EN LIBRIO

Inventer demain, Librio n° 1211

Qu'elles se marient, ou se fassent religieuses, Librio n° 1193

Nos armes de citoyens, Librio n° 1188

À la jeunesse, Librio n° 1168

Dans quel monde voulons-nous vivre ?, Librio n° 1158

Il faut sauver le service public, Librio n° 1088

Ne me libère pas, je m'en charge, Librio n° 1067

Guillaume Prigent

Avoir raison avec Schopenhauer

Comprendre ses 38 stratagèmes,
et contre-attaquer

Traduction d'Hélène Florea

Librio
Inédit

© E.J.L., 2014 pour la traduction de *L'Art d'avoir toujours raison*
© E.J.L., 2017 pour le présent ouvrage

EAN 9782290156971

Sommaire

Prologue.....	11
Stratagème 1	13
Stratagème 2	18
Stratagème 3	23
Stratagème 4	27
Stratagème 5	32
Stratagème 6	36
Stratagème 7	39
Stratagème 8	43
Stratagème 9	47
Stratagème 10	51
Stratagème 11	54
Stratagème 12	58
Stratagème 13	61
Stratagème 14	64
Stratagème 15	67
Stratagème 16	70
Stratagème 17.....	73
Stratagème 18	77
Stratagème 19	80
Stratagème 20	83
Stratagème 21	87

Stratagème 22	90
Stratagème 23	93
Stratagème 24	97
Stratagème 25	100
Stratagème 26	104
Stratagème 27	108
Stratagème 28	111
Stratagème 29	114
Stratagème 30	119
Stratagème 31	126
Stratagème 32	129
Stratagème 33	132
Stratagème 34	135
Stratagème 35	140
Stratagème 36	145
Stratagème 37.....	151
Ultime stratagème	155

Pour Jean, Michel, Elisabeth et Lou.

Prologue

Magie et art oratoire ont un point commun : celui qui les manie nous fait accepter quelque chose qui contrevient à nos certitudes et pour lequel nous aurions été prêts à jurer l'instant d'avant que c'était impossible ou faux.

Dans le procédé rhétorique, comme dans le tour de magie, chacun d'entre nous suspecte que celui qui nous fait face trompe notre vigilance grâce à un artifice. Et, sur le chemin pour rentrer chez soi, de se remémorer encore et encore la discussion qu'on vient de perdre, ou le spectacle auquel on a assisté, pour chercher le moment où nous avons été dupés.

Décortiquons un peu la logique du tour de magie. Il est d'abord composé d'une « promesse » : le magicien montre à son public une chose d'apparence ordinaire, mais qui est en fait truquée et grâce à laquelle il va pouvoir manipuler son public. Ensuite vient le « tour » : le moment où ce qui paraissait inoffensif et anodin accomplit une prouesse extraordinaire qui surprend les sens du public et stupéfie son intelligence.

Il est tentant de faire le parallèle avec l'utilisation d'un ou de plusieurs des 38 stratagèmes de Schopenhauer. La « promesse » serait cette proposition ou cette question d'apparence simple et honnête que vous soumettez à vos adversaire et public, d'apparence seulement, car elle porte en elle un mécanisme caché, à retardement, qui n'attend que le moment opportun pour se déclencher. Vient alors le « tour » : les vraies portée et nature de votre proposition apparaissent et désarçonnent l'adversaire, qui ne sait comment se remettre en selle...

Comment se défendre de ces redoutables stratagèmes ? Il faut apprendre à les reconnaître, mais aussi à s'en servir pour mieux les déjouer. En connaissant d'abord la meilleure des défenses : savoir dire à celui qui s'en sert contre vous et à ceux qui seraient tentés de le croire : « Voici ce que tu es en train de

faire, ça ne marchera pas avec moi.» Pour cela, encore faut-il les faire siens et garder à l'esprit que gagner un débat – avoir raison aux yeux du public – ne signifie pas forcément que l'on a raison dans le fond – qu'on détient la vérité.

De même qu'il n'existe pas de meilleure manière de se protéger d'une maladie qu'un vaccin, cet ouvrage se propose d'inoculer en chacun de vous une petite dose, inoffensive, de rhétorique et de mauvaise foi. Les 38 stratagèmes d'Arthur Schopenhauer y sont reproduits, explicités et rendus accessibles à tous, puis suivis d'une illustration claire et, surtout, du moyen de s'en défendre.

Stratagème 1

Ou l'extension. Il s'agit de pousser l'affirmation adverse au-delà de ses frontières naturelles, en l'interprétant de la manière la plus générale possible, en la prenant au sens le plus large possible, en la caricaturant; tout en restreignant le sens de la sienne au maximum, en la délimitant au plus serré: de fait, plus une affirmation est générale, plus elle prêtera le flanc aux attaques. En guise de parade, on pourra définir précisément le champ de discussion (ou *punctus*) ou l'état de la controverse (ou *status controversiae*).

EXEMPLE 1

Je dis: «Dans le domaine dramatique, les Anglais se classent au premier rang des nations.» L'adversaire tente un contre-exemple: «Il est de notoriété publique qu'ils ne valent pas grand-chose en musique, et donc en opéra.» Je coupe court, rappelant que «le terme *dramatique* ne recouvre pas le champ musical, mais uniquement la tragédie et la comédie». Ce dont il avait bien évidemment tout à fait conscience, essayant simplement de généraliser mon affirmation de telle sorte qu'elle vienne s'appliquer à tout type de représentation scénique, et donc à l'opéra, et donc à la musique, avant de pouvoir m'infliger le coup de grâce. À l'inverse, on préservera sa position en la réduisant plus que prévu, pour peu que la formulation utilisée le permette.

EXEMPLE 2

A dit: «La paix de 1814 a rendu leur indépendance à toutes les villes hanséatiques allemandes.» B rétorque que Dantzig, à cette occasion, a justement perdu l'indépendance que lui avait octroyée Napoléon. A s'en tire ainsi: «J'ai bien dit toutes les villes hanséatiques allemandes: Dantzig était polonaise.» Aristote fait déjà mention de ce stratagème (*Topiques*, VIII, 12, 11).

EXEMPLE 3

Lamarck, dans sa *Philosophie zoologique*, affirme que les polypes sont dépourvus de sensibilité, parce qu'ils n'ont pas de nerfs. Or on peut admettre avec certitude qu'ils sont doués de perception, car ils se tournent vers la lumière et se servent de leurs tentacules pour se saisir de leur proie.

Ce constat a amené l'hypothèse suivante: leur masse nerveuse est disséminée dans tout leur corps, comme si elle y était dissoute. Il apparaît en effet qu'ils peuvent éprouver des sensations malgré l'absence d'organes sensoriels spécifiques. Lamarck, pour contrer cette hypothèse qui réfuterait la sienne, a recours à la dialectique en disant: «Or, avec une pareille supposition, on pourrait dire que l'hydre a, dans tous les points de son corps, tous les organes de l'animal le plus parfait, et, par conséquent, que chaque point du corps de ce polype voit, entend, distingue les odeurs, perçoit les saveurs, etc.; mais, en outre, qu'il a des idées, qu'il forme des jugements, qu'il pense; en un mot, qu'il raisonne. Chaque molécule du corps de l'hydre, ou de tout autre polype, serait-elle seule un animal parfait, et l'hydre elle-même serait un animal plus parfait encore que l'homme, puisque chacune de ses molécules équivaldrait, en complément d'organisation et de facultés, à un individu entier de l'espèce humaine. Il n'y a pas de raison pour refuser d'étendre le même raisonnement à la monade, le plus imparfait des animaux connus, et ensuite pour cesser de l'appliquer aux végétaux mêmes, qui jouissent aussi de la vie.» Le recours à de tels stratagèmes dialectiques trahit l'auteur dans sa secrète conviction d'avoir tort. La proposition initiale disait: «Leur corps entier est sensible à la lumière, remplissant ainsi une fonction similaire à celle d'un nerf»; sous la plume de Lamarck, elle devient: «Leur corps entier est doué de pensée.»

INTÉRÊT DU STRATAGÈME

Il s'agit d'élargir la portée de ce que dit votre adversaire, afin d'y inclure des cas ou des domaines pour lesquels son argument est faux, ou plus aisément contestable. En effet, plus un argument est général, plus il offre d'angles d'attaque ou de possibilités de trouver des contre-exemples. L'autre avantage est qu'en donnant l'impression au public que votre adversaire raisonne de manière trop générale, vous le faites passer pour quelqu'un d'excessif, de peu nuancé, qui met «tout dans le même sac».

Ainsi, s'il propose de revoir à la baisse les sanctions de certains délits, accusez-le de vouloir supprimer le Code pénal et d'envoyer aux délinquants un message d'impunité et de faiblesse de la part des pouvoirs publics.

MISE EN PRATIQUE

***On n'est pas couché*, émission télévisée (France 2), 4 février 2017**

L'animateur Laurent Ruquier questionne l'avocat Éric Dupond-Moretti au sujet de la procédure pénale, c'est-à-dire l'ensemble des règles qui doivent être suivies dans un État de droit, de la poursuite des infractions jusqu'au jugement et à l'exécution de la peine. Bien utilisée par un avocat, elle peut permettre d'innocenter un accusé qui aurait pourtant commis les faits qui lui sont reprochés, pour peu que ladite procédure comporte une faille importante. En d'autres termes, un accusé peut être innocenté sur la forme, alors même qu'il est coupable sur le fond. C'est sur ce point que Laurent Ruquier interroge Éric Dupond-Moretti : il lui paraît injuste de relaxer un coupable sur une simple erreur de procédure, d'autant plus que les accusés ayant les moyens financiers d'engager de meilleurs avocats, capables de dénicher ces failles, sont avantagés par rapport aux accusés moins aisés. Sans nier l'injustice, Éric Dupond-Moretti va étendre l'argument au cas de la médecine : il avance

INTÉRÊT DU STRATAGÈME

Pour empêcher votre adversaire de l'emporter, même s'il a raison, quelle meilleure option que de le décrédibiliser aux yeux de ceux qui vous regardent? C'est toute la visée de ce stratagème qui vous incite à l'attaquer personnellement pour mieux éviter le débat de fond. Soyez agressif et méprisant, feignez d'être outré de devoir débattre avec lui en lui reprochant ses prises de position passées ou ses amitiés, étonnez-vous qu'il ait encore le droit d'être invité à un débat... Bref, jouez toutes vos cartes pour le discréditer devant la salle et l'empêcher de tenir son raisonnement. Bien que risquée, cette stratégie peut être très efficace, car un débat n'a de sens que s'il oppose deux interlocuteurs supposés légitimes: décrédibiliser celui qui vous fait face et le rendre méprisable aux yeux du public est un vrai moyen de l'emporter.

MISE EN PRATIQUE

2017 Le débat, émission télévisée (TF1/France 2), 4 mai 2017

Ce débat oppose les deux candidats au second tour de l'élection présidentielle française de 2017, Marine Le Pen et Emmanuel Macron. Cette dernière a décidé de mener un discours offensif, bien plus axé sur la personnalité de son adversaire et sur son action dans le gouvernement précédent que sur la contradiction argumentative de son programme politique. Son introduction ci-dessous donne le ton des échanges à venir.

Marine Le Pen: Eh bien écoutez, je suis extrêmement heureuse de la manière dont se déroule ce second tour, parce que la réalité c'est que le choix politique que vont devoir faire les Français s'éclaire: M. Macron est le candidat de la mondialisation sauvage, de l'ubérisation, de la précarité, de la brutalité

sociale, de la guerre de tous contre tous, du saccage économique, notamment de nos grands groupes, du dépeçage de la France par les grands intérêts économiques, du communautarisme. Et tout cela piloté par M. Hollande, hein, qui est à la manœuvre maintenant de la manière la plus claire qui soit.

COMMENT S'EN DÉFENDRE ?

Pour contrer ce stratagème, il y a principalement deux démarches à entreprendre.

La première consiste, avant le débat, à avoir anticipé les domaines sur lesquels on pouvait vous attaquer et remettre en cause votre crédibilité. Il est en effet essentiel d'être préparé aux attaques que vous recevrez, et ne surtout pas donner l'impression qu'elles fonctionnent, sans quoi vous donneriez raison à votre adversaire et il vous attaquerait d'autant plus fort.

La seconde consiste à le laisser vous attaquer en restant impassible, en gardant à l'esprit qu'il est très difficile de tenir une colère ou une indignation dans la durée... N'hésitez pas à intervenir après l'avoir laissé parler, en demandant simplement à répondre ; à ce moment-ci vous devez :

— démontrer en quoi ses propos sont faux, voire tirer parti de ses attaques. Emmanuel Macron a ainsi plusieurs fois affirmé, lorsqu'on lui reprochait d'avoir été banquier, d'abord qu'il avait été huit ans haut fonctionnaire, et ensuite que son passage dans une banque lui avait appris la « grammaire des affaires » qui manque à ses concurrents ;

— accuser votre adversaire d'avoir peur de parler du fond du débat, qu'il sait perdu pour lui, en se concentrant sur des insultes. Une fois cela dit, débattiez sur le fond et attaquez-le sur les sujets sur lesquels vous êtes le plus fort, et lui le plus fragile.