

Préambule à une définition hyperthétique de l'éristique, L'art d'avoir toujours raison... et de vouloir en discuter.

Dans un court et surprenant ouvrage qui n'aura pas été publié de son vivant, Arthur Schopenhauer définit l'éristique¹ comme « l'art de se disputer, et ce de telle sorte que l'on ait toujours raison ». Contrairement à la logique, la politique, la physique, la poétique, les mathématiques, l'analytique, l'éthique, la dialectique, la rhétorique et bien d'autres termes issus de la philosophie grecque antique, rares sont ceux (philosophes ou non) qui se réapproprient celui d'éristique. Et l'on comprend aisément pourquoi à la lecture du livre de Schopenhauer. Celui-ci y expose une conception (sans doute assez habituelle mais ici radicalement formulée) de la discussion : il s'agit selon lui d'une activité visant uniquement à convaincre, à sortir victorieux en suscitant l'adhésion, autrement dit à « faire passer les thèses que l'on avance pour vraies » auprès de son adversaire et des éventuels auditeurs – ce qu'il distingue très nettement (à la différence d'autres auteurs qui entretiennent la confusion d'après lui) du travail visant à établir la vérité objective d'une thèse.

Concevoir la discussion comme un duel, une « joute intellectuelle » plutôt que comme un échange ou une construction collective intelligente est irrémédiablement lié au fait que l'auteur croit en la médiocrité naturelle de l'espèce humaine. Il écrit ainsi : « si ce n'était pas le cas, nous ne chercherions, dans tout débat, qu'à faire surgir la vérité, sans nous soucier de savoir si elle est conforme à l'opinion que nous avons d'abord défendue ou à celle de l'adversaire [...]. La vanité innée, particulièrement irritable en ce qui concerne les facultés intellectuelles, ne veut pas accepter que notre affirmation se révèle fausse, ni que celle de l'adversaire soit juste. » Ce qui est d'autant plus problématique que « chez la plupart des hommes, la vanité innée s'accompagne d'un besoin de bavardage et d'une malhonnêteté innée ». Parce que les hommes veulent toujours avoir raison, leur intérêt pour la vérité au cours d'une discussion s'efface complètement devant les intérêts de leur vanité... et puisque cela est dans notre nature, on ne peut guère faire autrement. Ce jugement étant définitif, l'auteur propose d'apprendre à identifier les stratagèmes malhonnêtes pour pouvoir leur faire face, mais également – et c'est là que sa démarche est surprenante – pour y recourir soi-même afin de battre l'adversaire à armes égales. Car si l'on fait soi-même preuve d'honnêteté dans la discussion, rien ne nous garantit que l'adversaire en fera autant. Il nous explique ainsi : « si je donne raison à mon adversaire dès qu'il semble avoir raison, il est peu probable qu'il agisse de la même façon à mon égard. Il procédera plutôt *per nefas* [« par le mal »] et il faut donc que j'en fasse autant. » Au jeu de la discussion, tous les coups sont donc permis. Il faut se méfier et agir (pour reprendre une expression récurrente dans le texte) *per fas et nefas*, c'est-à-dire par tous les moyens possibles, et c'est d'ailleurs souvent par la ruse, par des tours d'adresse ou des procédés douteux que l'on parvient à l'emporter. À lire ces déclarations, on serait tenté de croire que l'éristique telle que Schopenhauer la conçoit ne serait ni plus ni moins que de la sophistique – un autre de ces "arts" hérités des grecs, habituellement considéré comme un art de l'embrouille et de manipulation langagière². Celui-ci prend cependant soin de les distinguer : la sophistique vise à faire passer des

1 Qu'il appelle également dialectique et plus justement encore (puisque les deux termes sont pour lui synonymes) dialectique éristique.

2 Une conception dérivant principalement de la philosophie platonicienne et à propos de laquelle je reviendrais plus

thèses fausses pour vraies afin d'en tirer profit, alors que l'éristique vise juste à faire passer ses thèses pour vraies. Encore une fois, la vérité des thèses débattues n'est pas en jeu pendant la discussion et conséquemment, on ne doit pas en tenir compte dans les règles du combat. Pourquoi ? D'abord parce que chacun croit avoir raison et c'est "naturellement" cela que l'on cherche à démontrer ; ensuite parce que "objectivement", on ne parvient pas encore à la situer, sans quoi la discussion n'aurait sans doute pas lieu (en effet, si nous étions d'accords, il n'y aurait pas matière à dispute). Ainsi, « on a beau jeu de dire que dans la controverse on ne doit viser rien d'autre qu'à faire surgir la vérité ; le problème, c'est qu'on ne sait pas encore où elle se trouve [...]. » ; « chacun croit généralement avoir la vérité de son côté, puis les deux parties se mettent à douter, et c'est seulement la fin du débat qui doit révéler la vérité, la confirmer. »

C'est donc une sorte de guide pratique que propose Schopenhauer, une liste de 38 stratagèmes (et de leur parade) dont nous pouvons disposer pour devenir maître dans l'art de la discussion. En voici quelques uns à peine reformulés. *Stratagème n°1* : Étirer l'affirmation de l'adversaire au-delà de ses limites, exagérer son propos. *Stratagème n°2* : Jouer avec les mots en confondant le sens de deux idées que vous savez distinctes grâce à l'usage d'homonymes. *Stratagème n°4* : Cacher son jeu en disséminant çà et là (et surtout dans le désordre) les prémisses que l'adversaire doit accepter afin d'en déduire la conclusion souhaitée. *Stratagème n°5* : Utiliser les thèses de l'adversaire (quand bien même vous les pensez fausses) afin de déconstruire son argumentation ou pour servir la vôtre. *Stratagème n°8* : « Mettre l'adversaire en colère, car dans sa fureur il est hors d'état de porter un jugement correct et de percevoir son intérêt. » *Stratagème n°12* : Choisir des mots favorables à la thèse que l'on défend et faire passer cela pour une simple description ; par exemple, « quand l'un dit "se mettre à l'abri", son adversaire dira "enfermer" ». *Stratagème n°14* : Proclamer victoire abusivement car « si l'adversaire est timide ou stupide et qu'on a soi-même beaucoup d'audace et une bonne voix, cela peut très bien marcher. » *Stratagème n°18* : Interrompre le débat à temps en s'éclipsant ou en changeant de sujet quand on s'aperçoit que l'adversaire va nous battre. *Stratagème n°24* : Forcer la thèse de l'adversaire, déformer ses concepts « pour en faire sortir des propositions qui ne s'y trouvent pas et qui ne reflètent pas du tout [son] opinion car elles sont au contraire absurdes ou dangereuses. » *Stratagème n°28* : Se servir de l'ignorance du public pour tourner en dérision son adversaire ; pour cela il faut avancer « une objection non valable mais dont seul le spécialiste reconnaît le manque de validité ; celui qui est spécialiste, c'est l'adversaire, pas les auditeurs. À leurs yeux, c'est donc lui qui est battu, surtout si l'objection fait apparaître son affirmation sous un jour ridicule. Les gens sont toujours prêts à rire, et on a alors les rieurs de son côté. » *Stratagème n°30* : User d'arguments d'autorité plutôt que de raisons, ce qui est d'autant plus facile lorsque les connaissances et aptitudes de l'adversaire sont limitées. « On peut aussi, en cas de nécessité, non seulement déformer mais carrément falsifier ce que disent les autorités, ou même inventer purement et simplement ; en général, l'adversaire n'a pas le livre sous la main et ne sait pas non plus s'en servir. » *Stratagème n°31* : S'excuser (ironiquement bien sûr) de ne rien comprendre aux propos de l'adversaire : « "Ce que vous dites-là dépasse mes faibles facultés de compréhension ;

tard tant l'usage actuel de ce terme – faisant de cette école de pensée une insulte – me semble signifiant quant à notre conception de la vérité et du langage.

c'est peut-être tout à fait exact, mais je n'arrive pas à comprendre et je renonce à tout jugement.”[...] À vrai dire, cette méthode fait partie du stratagème précédent et consiste, de façon très malicieuse, à mettre sa propre autorité en avant au lieu de fournir des raisons valables. » *Stratagème n°36* : « Déconcerter, stupéfier l'adversaire par un flot insensé de paroles. [...] s'il est habitué à entendre toutes sortes de choses qu'il ne comprend pas, tout en faisant semblant de les comprendre, on peut lui en imposer en lui débitant d'un air très sérieux des bêtises [...]. » *Ultime stratagème* : Insulter votre adversaire. « Si l'on s'aperçoit que l'adversaire est supérieur et que l'on ne va pas gagner, il faut tenir des propos désobligeants, blessants et grossiers. »

Dès lors, comment ne pas comprendre ce texte comme ironique ? Comment l'auteur peut-il prétendre user de telles bassesses et nous conseiller d'en faire autant ? Qui voudrait participer à des discussions où il faut être hypocrite, incompréhensible, autoritaire ou insultant ? Dans la mesure où Schopenhauer n'aura jamais cherché à publier son ouvrage (ni même le titrer) alors qu'il l'avait rédigé presque trente ans avant sa mort, on l'imagine davantage écrire cette tragédie dialectique (inspirée par toutes les discussions décevantes ou ayant mal tournées qu'il aura vécues) afin de réaliser sa propre catharsis³. Il finit ainsi par confier à propos de cet ultime stratagème qu'il serait naïf de vouloir le parer en démontrant calmement la bêtise et l'impasse que constitue l'insulte, car cela ne ferait qu'attiser la colère de l'adversaire. La seule parade sûre d'après lui consiste à « ne pas débattre avec le premier venu, mais uniquement avec les gens que l'on connaît et dont on sait qu'ils sont suffisamment raisonnables pour ne pas débiter des absurdités et se couvrir de ridicule. [...] Il en résulte que sur cent personnes il s'en trouve à peine une qui soit digne qu'on discute avec elle. Quant aux autres, qu'on les laisse dire ce qu'elles veulent car *desipere est juris gentium* [« c'est un droit des gens que d'extravaguer »], et que l'on songe aux paroles de Voltaire : “La paix vaut encore mieux que la vérité.” » Schopenhauer semble préférer la sérénité d'une réflexion solitaire ou d'un entretien amical à l'inconfort d'une discussion passionnée où l'on se trouve inopinément confronté aux prétentions de ceux construisant aussi leur pensée, mais selon d'autres règles, d'autres habitudes, d'autres convictions, d'autres expériences... On est alors mal interprété, ou bien on se fait mal comprendre (selon que l'on choisit d'en partager ou non la responsabilité). D'ailleurs, on ne comprend pas non plus, ou pas vraiment, les arguments des autres. Mais on les interprète et on les juge malgré tout, à l'aide (et en comparaison) de nos propres constructions intellectuelles, ce qui est tout à la fois déstabilisant, motivant et potentiellement transformateur (pour qui sait maîtriser les tensions et l'intensité du débat). Il est vrai qu'une discussion ne se fait pas sans quelques éclats... de voix, de rire, de génie (on l'espère) mais aussi de nos constructions antérieures qui ne sortiront pas totalement indemnes de cette mise à l'épreuve discursive. En ce sens, l'étymologie des termes discuter (du latin *discutere* « faire tomber en secouant, fracasser, détacher ») et disputer (du latin *dis-* et *putare* « nettoyer », d'où « mettre au net après examen et discussion ») semble tout à fait appropriée : après avoir fracassé quelques unes de nos idées antérieures, il faut bien nettoyer un peu... panser et repenser ce qu'il reste par la reformulation ou le réagencement.

Voilà d'après moi le véritable intérêt de la discussion : mettre à l'épreuve nos idées. Reconsidérer son point de vue après l'avoir soumis au regard des autres. Bien sûr, cela est impensable si l'on n'a

3 Un concept utilisé par Aristote – dont Schopenhauer est manifestement lecteur...

pas la volonté d'avoir toujours raison, autrement dit de faire preuve de cette faculté intellectuelle qui nous permet de juger et de se comporter selon une certaine conception du monde. Contrairement à ce que déclare Schopenhauer, je crois que *vouloir avoir toujours raison*, ce n'est pas le but mais la condition nécessaire à toute bonne discussion, et contrairement à ce qu'il suggère, je crois que ce n'est pas un défaut mais une qualité – la qualité de ceux qui veulent se faire comprendre et qui, réciproquement, veulent comprendre. À l'inverse, ceux qui ne voudraient pas avoir toujours raison feraient preuve à mes yeux soit de paresse intellectuelle (en ne cherchant pas toujours à comprendre), soit de condescendance : "J'ai de bonnes raisons de penser ce que je pense mais vous ne pouvez pas comprendre... Laissons tomber. Continuer de penser ce que vous voulez et laissez-moi en faire de même."

Sans doute que Schopenhauer verrait dans ma tentative d'interprétation la mise en œuvre du stratagème n°2 puisque j'utilise sciemment le mot *raison* dans un sens bien différent de celui qu'il aura (je crois) voulu lui donner. En effet, alors que je définis la raison comme une faculté intellectuelle (attribuable à tous, ou tout du moins à tous ceux capables de discuter), Schopenhauer ne la définit qu'en opposition avec le fait d'avoir tort, c'est-à-dire au fait de se tromper dans ses raisonnements au regard de ceux participant ou assistant à la discussion. Dans la mesure où je conçois la discussion comme une mise à l'épreuve de nos idées, cela implique leur mise en péril – au moins potentiellement. Mais ces idées que l'on incarne et à travers lesquelles on est soi-même jugé (donc soi-même mis en péril, d'où la difficulté, voire l'impossibilité [ou plutôt l'inintelligence] de vouloir distinguer absolument raisons et sentiments), l'on est heureusement toujours capable de les transformer. Ainsi, parce que l'on veut toujours avoir raison mais qu'il nous arrive de nous tromper (ce que nous expérimentons péniblement en nous confrontant à d'autres discours raisonnés), nous sommes contraints de nous transformer. Bien sûr, cette transformation n'est jamais totale, et surtout, elle n'est pas vécue comme telle. Le plus souvent, tout se passe comme si on avait l'impression d'avoir dit et pensé la même chose d'un bout à l'autre de la discussion. Et en effet, il est rare que l'on change vraiment d'avis au cours d'une discussion. Mais en actualisant nos exemples, en ajustant notre démonstration pour suivre les liens réalisés par notre interlocuteur, en essayant d'accorder certaines de nos définitions aux siennes, en faisant face à de nouveaux contre-arguments, en reformulant pour dépasser les incompréhensions... l'on dit *autrement* les choses. Ainsi, s'engager dans une discussion (au sens de l'échange contradictoire), c'est engager une tentative de transformation des idées de l'autre⁴, mais aussi une transformation de nos idées par l'autre – autrement dit, une altération – afin de trouver des points d'accord et de construire des idées communes (quitte à ce que cela soit aussi celle de notre désaccord). C'est donc bien une autre définition de la raison que je veux proposer – et non une confusion mal intentionnée – afin de voir les choses autrement que Schopenhauer. À commencer par les règles de la discussion. Ainsi, cette manœuvre visant à jouer avec le son et le sens des mots (qu'il appelle « stratagème n°2 ») n'est pas nécessairement vouée à confondre notre adversaire : elle peut aussi être comprise comme une complexification sémantique ou comme une association d'idées signifiante. Cependant, rien n'oblige notre interlocuteur à la juger pertinente, donc à l'accepter. De la même façon, beaucoup des "stratagèmes" identifiés par Schopenhauer pourrait être interprétés différemment [ce que j'essayerai

4 Cela constitue sans doute notre principale motivation...

d'argumenter dans ce texte] mais pas tous... En effet, je crois que les moyens par lesquels nous exposons nos idées participent de l'argumentation, donc des finalités. Si l'on juge que "tous les moyens sont bons", c'est sans doute que nos finalités (les raisons pour lesquelles on agit) sont assez mal définies. Ici, l'étymologie peut une nouvelle fois nous servir puisque celle du terme *raison* (issu du latin *ratio* « proportion ») implique qu'il y ait une mise en relation, une comparaison des choses que nous souhaiterions intelligemment juger. Quant à l'intelligence (du latin *intelligere* « choisir entre », lui-même formé de *inter* « entre » et *legere* « cueillir, rassembler »), elle est sans aucun doute une histoire de choix, d'appréciation sélective. Ainsi, ce n'est pas parce que l'on veut toujours avoir raison – autrement dit que l'on veut toujours faire preuve d'intelligence – que tous les moyens sont bons ou que l'on a toujours finalement raison.

Voilà l'enjeu du texte dont j'ai entrepris l'écriture, visant à redéfinir singulièrement – ou définir "hyperthétiquement" – l'éristique. Faut-il avec Schopenhauer admettre la médiocrité des hommes, considérer la ruse malhonnête comme une forme d'intelligence nécessaire à la discussion, et concevoir cette dernière comme une activité indépendante de toute recherche de vérité ? Ou faut-il plutôt affirmer qu'il est une bonne chose que de vouloir avoir toujours raison, que l'intelligence consiste à tisser des liens, donc à mettre en relation d'une part les moyens et les fins (toute fin n'étant pas "bonne", il en est certainement de même pour les moyens) mais aussi sa pensée avec celles des autres, et que c'est précisément ainsi que la vérité se construit ? Convaincue comme je suis d'avoir raison, je n'ai ménagé aucun suspens : c'est bien le second point de vue que je choisis et qu'il me reste à argumenter...