

# L'art d'avoir toujours raison, Arthur Schopenhauer

## I. Résumé

Dans son Introduction, le philosophe Schopenhauer donne la définition de la *dialectique éristique* : "C'est l'art de disputer de telle sorte qu'on ait toujours raison". Il en avante le fait que l'espèce humaine souffre d'une médiocrité naturelle qui rend les individus incapables, lorsqu'ils discutent ensemble, de faire surgir la vérité. Ils ne recherchent pas la validité objective d'une proposition, mais seulement la validité de cette proposition aux yeux des opposants. C'est pourquoi le philosophe, fidèle à son pessimisme méthodique, distingue deux disciplines : la logique, qui s'intéressera aux conditions dans lesquelles les propositions sont objectivement vraies ou fausses, et la dialectique qui s'intéressera à la défense de propositions n'ayant pas en elles-mêmes de vérité ou fausseté objective, mais seulement une valeur subjective.

A cause de sa vanité innée, voire même de sa malhonnêteté, l'homme refuse d'accepter que son affirmation se révèle fausse et que celle de son adversaire se montre juste. Schopenhauer affirme que nous devons apprendre à connaître les ressorts par lesquels les hommes ne se battent pas pour la vérité mais pour défendre leur thèse. Nous sommes

"obligés d'être malhonnêtes lors de la controverse" puisqu'il nous faut par tous les moyens faire triompher notre proposition. Il donne donc les conseils pour développer les aptitudes personnelles "à la ruse et à la médiocrité". Si la fidélité et l'honnêteté régnaient, il en serait autrement, conclut-il avec cynisme. Il donne donc trente-huit *stratagèmes* pour assurer la victoire dans le débat, victoire qui est d'habitude "bien souvent non pas tant à la justesse du raisonnement quand il soutient sa thèse qu'à l'astuce et l'adresse avec lesquelles il l'a défendue". La dialectique enseigne comment on peut se défendre contre les attaques de toute nature, et comment de son côté on peut attaquer ce qu'affirme l'autre sans se contredire soi-même ou sans être réfuté.

"Même quand on a raison, on a besoin de la dialectique pour défendre son point de vue", dit le philosophe. Il faut connaître les stratagèmes malhonnêtes pour les dépister chez l'autre et les réduire à néant, mais au besoin y avoir recours soi-même de la façon la plus habile possible. Schopenhauer propose deux modes d'arguments *ad rem*, c'est à dire démontrer que la thèse de l'adversaire n'est pas en accord avec la nature des choses, ou *ad hominem*, c'est à dire démontrer qu'elle contredit d'autres affirmations, parfois même celles de l'adversaire. La réfutation des thèses de l'adversaire peut être directe (si on attaque la thèse dans ses fondements) ou indirecte (si on attaque la thèse en fonction de ses conséquences).

Les trente-huit stratagèmes qui suivent peuvent être classés en fonction de ces distinctions. Les premiers sont soumis à la loi de l'extension : si on interprète l'affirmation de l'adversaire de la façon la plus générale possible, on la rendra plus fragile parce que tout contre-exemple viendra la contredire. Généraliser ce qui a été posé "relativement" donne prise sur l'argument contraire. Ensuite, vient le travail sur les prémisses d'une affirmation : quand on veut arriver à une conclusion, il faut obtenir que l'autre admette les prémisses de notre raisonnement en les disséminant discrètement au cours de la conversation. De la même façon nous pouvons travailler sur ses prémisses à lui, pour les retourner contre lui. Une autre technique du même genre est la "pétition de principe" : il faut se débrouiller pour postuler ce qu'on aurait à prouver (exemple : en postulant l'incertitude de tout savoir, on

peut faire admettre les incertitudes de la médecine). Puis le philosophe met en avant des techniques pour destabiliser l'adversaire : par les émotions (le mettre en colère, être incohérent avec lui pour lui faire perdre ses moyens), par le désordre (poser beaucoup de questions de telle sorte qu'il ne sache plus où nous voulons en venir), ou l'interroger sur la thèse adverse pour le désarçonner. L'art de débusquer la pensée de l'autre doit en outre pratiquer l'observation de son vocabulaire, qui en dit plus qu'il ne croit ; puis l'observation de ses propres arguments, de façon à le défausser pour le faire douter de lui (on lui montre qu'il est entré en contradiction avec lui-même). Le philosophe passe enfin aux façons de gérer le débat : interrompre le cours de la discussion si l'adversaire est sur le point de gagner, créer de la controverse, exagérer ses affirmations et réfuter cette exagération, forcer la thèse de l'adversaire en tirant de fausses conclusions, reprendre ses propres mots pour retourner l'argument, pousser cet argument trop loin, au besoin pour faire rire les spectateurs, faire diversion, faire appel à des autorités compétentes pour le jugement de la thèse, se déclarer incompetent ou avouer avec beaucoup d'ironie que l'adversaire est beaucoup plus compétent que nous, puis aller jusqu'aux attaques personnelles qui ne manqueront pas de mettre hors de lui.

## II. Analyse

"Très peu de gens savent réfléchir, mais tous veulent avoir des opinions", dit le philosophe. Celui qui veut vaincre dans le débat doit donc apprendre à extirper et manipuler les grandes classes de concepts qui permettront d'emballer les arguments de l'adversaire dans une catégorie disqualifiante dont il ne pourra plus sortir ("c'est du rationalisme", ou "c'est du manichéisme", etc...) ou dans une distinction qui déclassera ses idées (du genre "en théorie c'est juste mais pas en pratique") ou encore illustrer à quel point il a choisi une mauvaise preuve pour défendre sa cause. Schopenhauer montre qu'il ne faut pas hésiter, en ce domaine, à user des émotions et désirs d'autrui : "Au lieu d'agir sur les intellects par des raisons, il faut agir sur les volontés par des mobiles". Notamment, faire comprendre à

l'adversaire que s'il va au bout de son opinion, elle nuira en réalité à ses propres intérêts. Dans les derniers stratagèmes, la tentative de destabilisation de l'adversaire peut sembler grossière : "déconcerter, stupéfier l'adversaire par un flot de paroles". Il achève la série de l'ultime stratagème : "tenir des propos désobligeants, blessants" attaquer l'adversaire sur tout ce qu'il est, pour le vexer.

Le philosophe nous apparaît certain de la vanité humaine. Il défend en cela les positions du philosophe anglais Hobbes, pour qui "Toute bonne humeur vient de ce qu'on ne se compare à personne". Toutefois, lorsque deux adversaires sont à peu près du même niveau en savoir et en intelligence, la controverse est bénéfique, pense Schopenhauer.

L'ouvrage fut publié en 1864, soit quatre ans après la mort de son auteur. C'est un ouvrage original, parce qu'à son époque les philosophes ne s'attachaient guère à analyser l'usage ordinaire du langage, en particulier dans les controverses. Schopenhauer a relu les philosophes anciens, notamment les *Topiques* d'Aristote, et s'est largement inspiré de leur esprit critique.

### III. Biographie de l'auteur

Arthur Schopenhauer est un philosophe allemand né en 1788 à Dantzig (Prusse) et mort en 1860 à Francfort-sur-le-Main. Son père, qui le destinait à une grande carrière commerciale, l'emmène en voyage ; il parcourt l'Europe (1803-4). A la mort de son père (1806) il part vivre à Weimar avec sa mère qui entame une carrière de romancière. Dans cette ville, il rencontre Goethe et le philosophe Schulzell et entreprend des études de philosophie qu'il continue ensuite à Berlin. Entre 1814 et 1818 il travaille à son important ouvrage *Le monde comme volonté et comme représentation* (1819), enseigne six mois à l'Université de Berlin mais il ne trouve pas le succès et se pose en rival face à Hegel. En 1841 la Société Royale des Sciences de Norvège le récompense pour son ouvrage sur *La liberté de la volonté humaine*. Reconnu tardivement, Schopenhauer influencera de nombreux

philosophes dont Nietzsche, Freud, Bergson et Wittgenstein.