

Sur la persuasion : Pascal et Schopenhauer

Probitas laudatur et alget¹

En ces temps où la conviction a remplacé la recherche de la vérité, où la diversité des opinions donne lieu à une recherche d'un consensus « à la Habermas » qui devient une règle du jeu qui transcende tout, il peut être intéressant de confronter deux textes qui proposent une attitude à avoir dans le cadre d'une discussion entre deux personnes. Le titre du petit livre de Schopenhauer sur ce sujet en dit long sur l'attitude que prône celui qui écrivait « Le Monde comme représentation ». Il s'agit en effet de « L'art d'avoir toujours raison »². Au contraire de cette attitude, Pascal offre avec « De l'esprit de géométrie », une rigueur qui devrait être au cœur de toute discussion pour aller à la découverte de la vérité et cela dans une véritable amitié.

Schopenhauer oppose dialectique et logique. On sait que pour Kant, la seconde est préférable à la première qui n'est que « l'art de la discussion sophistique ». La logique est la science des lois de la pensée, une méthode de la raison. Mais le Cardinal Newman met en garde contre les logiciens qui sont plus intéressés par le raisonnement logique que par la pertinence de leur conclusion.

Pourtant dans *les Topiques*, Aristote affirme que la dialectique est l'outil principal dans la recherche de la vérité. Le verbe « dialegestai » signifie en effet « dialoguer ». Mais

¹ « On loue l'honnêteté mais elle grelotte » (Juvénal)

² *Die Kunst Recht zu behalten*

quand la dialectique devient « éristique » où l'adjectif « eristikos » signifie « qui aime la dispute », on aboutit à une conclusion qui peut être logiquement correcte mais qui est l'aboutissement d'une suite de phrases qui paraissent vraies mais qui ne le sont pas.

Cette dialectique éristique est la science des procédés par lesquels les hommes manifestent une confiance en leurs opinions. C'est l'art de la controverse, celle que l'on utilise pour avoir raison ; la vérité cède alors devant la vanité qui se déploie en mauvaise foi. « *Veritas est in puteo !* »³. On se souvient de la fameuse question de Ponce Pilate face à Jésus « Qu'est-ce que la vérité ? » ? Pour beaucoup, la certitude tient lieu de la vérité et la seule solution dans une discussion est de constater la diversité des opinions. Il ne reste plus alors que de remplacer la recherche de la vérité par celle d'un consensus comme le suggère Jürgen Habermas.

Voyons alors qu'elle est la stratégie de Schopenhauer. Il propose une méthodologie et des stratagèmes. Deux modes sont à disposition : « *ad rem* » concernant le sujet de la controverse dont on attaquera le thème ou « *ad hominem* » où l'on montrera l'inconsistance de l'adversaire. On utilisera alors deux moyens : la réfutation directe ou la réfutation indirecte. La première consiste à détruire les raisons de la thèse avancée, la seconde en acceptant la thèse adverse mais en montrant que l'on aboutit inéluctablement à des conclusions manifestement fausses.

Mais le cœur de la stratégie de Schopenhauer réside dans l'utilisation de trente-sept (sic !) stratagèmes dont le catalogue est très révélateur de la pensée du philosophe. Voici donc ce catalogue :

1. L'extension : on élargit la thèse de l'adversaire et on l'exagère pour la détruire.
2. L'homonymie : on utilise la similarité des termes employés pour déplacer la thèse avancée et la réfuter plus facilement.

³« La vérité est au fond du puits ! » (Démocrite)

3. La généralisation : on absolutise les arguments de l'adversaire et on exacerbe la stratégie de l'extension.
4. Jusqu'à 6 : cacher son jeu et utiliser de faux arguments ; postuler ce qui n'a pas été prouvé par une pétition de principes en utilisant une autre terminologie qui fera dévier le propos.
7. la technique qui permettra d'approcher un consensus consistera à poser des questions. On retrouve la maïeutique de Socrate qui permet d'enfermer l'adversaire dans une toile de contradictions.
- 8 à 13. On tâchera de provoquer la colère de l'interlocuteur qui sera alors incapable de réfléchir posément ou bien on posera des questions dans un autre registre pour prendre l'avantage d'une l'antithèse que l'on rejettera ; on généralisera des cas particuliers et on utilisera des métaphores pour déplacer la querelle sur un autre plan.
- 14 à 20. On clamera victoire malgré une défaite éventuelle quitte à utiliser des arguments absurdes ; on attaquera directement l'adversaire en lui demandant, par exemple, s'il défend le suicide, pourquoi il ne s'est pas encore suicidé. On coupera les cheveux en quatre pour l'exaspérer, on détournera brusquement le débat que l'on généralisera de façon absurde pour tirer des conclusions idiotes.
- 21 à 26. Rien ne vaut mieux que de répondre à de faux arguments que d'utiliser d'autres faux arguments ; mettre l'adversaire face à une axiomatique douteuse qu'il est sensé utiliser, le pousser à l'exagération ; tirer de fausses conclusions ou sortir de son chapeau l'exception qui va contredire toute l'argumentation. Par exemple « tous les ruminants ont des cornes ». Faux ! Exemple : le chameau n'en a pas. Puis retourner l'argument de l'adversaire contre lui en inversant les termes.
- 27 à 30. Si l'adversaire se met en colère, montrer que c'est une preuve de faiblesse, convaincre le public en faisant diversion, même si Schopenhauer admet que cette technique n'est à utiliser que « faute de mieux » ! Utiliser un argument d'autorité en utilisant un maximum d'invocations « aux grands hommes ». Il est bon de citer – voir

un spécialiste du genre comme Bernard-Henri Levy – en vrac Kant, Hegel, Spinoza, Platon mais aussi d'autres moins connus comme Croce, Berkeley, ou en vogue comme Giordano Bruno, tous que votre adversaire n'a certainement jamais lus...Inventer une citation et l'attribuer à une de ces hautes autorités en sachant – comme le note Aristote – qu'il n'existe pas d'opinion, si absurde soit-elle, que les hommes ne sont pas enclins à embrasser. Souvenons-nous en particulier des « avions renifleurs » de Giscard ou du nuage de Tchernobyl qui avait gentiment évité l'hexagone ! C'est le « tois pollois polla dokei » de Platon c'est-à-dire que « le vulgus a beaucoup de bêtises dans le crâne et cela prendrait trop de temps que d'y remédier » nous avertit Schopenhauer...

31 à 33. Jouer les imbéciles et dire que l'on ne comprend rien à ce que dit l'adversaire, ce qui permet d'insinuer que celui-ci raconte des bêtises dont on prendra à témoin l'assistance. On pourra aussi flatter son orgueil en admettant que notre intelligence n'est pas à la hauteur de ses arguments, que personne d'ailleurs ne comprend...On pourra aussi taxer la pensée de l'interlocuteur d'un terme en « isme » bien choisi pour la dégrader ; ainsi sont disponibles : pélagianisme, arianisme, cartésianisme, kantisme, hégélianisme, panthéisme, communisme, mysticisme, etc...Faire remarquer que la thèse adverse, si brillante soit-elle, se fracassera sur la réalité car son auteur est un doux rêveur. On accentuera la pression en observant que les intérêts priment sur la raison et on déconcertera l'adversaire en se lançant dans une succession de commentaires insensés.

Schopenhauer termine ce catalogue (qui en dit long sur son attitude) en disant que, face à une personne qui nous est visiblement supérieure, la seule technique qui nous reste est d'être « insultant et malpoli » (sic !) en attaquant non les idées mais la personne même de celui qui les avance. Tout ceci éclaire évidemment les débats intellectuels actuels auxquels on peut assister sur les radios ou la télévision.

Blaise Pascal, au contraire de ce que l'on vient de lire, avance une méthodologie respectueuse, solide et constructive. Le titre choisi par Pascal « De l'esprit de géométrie » ne doit pas nous laisser entendre qu'il s'agit d'un livre de

mathématique ! On connaît son talent dans ce domaine alors qu'il retrouve encore enfant, seul, les propositions d'Euclide qui se trouvaient dans un livre que son père avait mis sous clef. Il se distinguera plus tard en résolvant des problèmes ardu sur des courbes comme la cycloïde, travaux qui lui vaudront des prix de l'Académie des Sciences. Il restera aux portes du calcul infinitésimal qui sera la gloire de Newton et Leibniz, comme Poincaré quelques siècles plus tard sera à la porte de la relativité d'Einstein. Mais sans ces grands précurseurs, y aurait-il eu ces découvertes si fondamentales ?

La méthode de Pascal tient en deux propositions : précision des termes utilisés, assise de l'axiomatique de départ. La géométrie est pour cela un lieu d'ascèse intellectuelle où chaque terme est pesé et est défini sans ambiguïté : une ellipse n'est pas une hyperbole ! L'axiomatique est tout autant assurée, la géométrie euclidienne n'est pas la géométrie riemannienne ou la géométrie non commutative d'Alain Connes !

Le dialogue, ou plutôt les deux monologues entre J-P. Changeux et P. Ricoeur dans leur livre *Ce qui nous fait penser, la nature et la règle*⁴ est un terrain idéal d'application de la méthode pascalienne. En effet, la méthode du premier est un matérialisme systématique ancré sur un darwinisme exacerbé. Pour Changeux, il s'agit d'établir « une neurobiologie du sens »⁵. Ricoeur objecte alors que ce ne sera qu'un « psychisme de laboratoire de psychologie » qui ne saurait être le « psychisme riche d'une expérience intégrale ». Il fait observer qu'il n'y a pas isomorphisme entre les deux plans et que Changeux procède, de fait, du simple au complexe avec un psychisme « très simplifié afin de se mettre en situation de bien le corrélérer avec l'architecture neuronale »⁶.

⁴ Odile Jacob éd.

⁵ P.88

⁶ P.89

Ricoeur tente ensuite de définir le mot « fonction » où « sous le terme « fonction » vient se placer toute une série de phénomènes qui font des sciences neuronales une constellation de sciences plutôt qu'une science unique »⁷. L'opposition des deux débats se cristallise sur la notion de « for intérieur » qui, pour Changeux, sera le lieu d'une recherche par les sciences neuronales alors que pour Ricoeur, il restera le « dialogue de l'âme avec elle-même ». On voit combien le matérialisme du premier se heurte à la phénoménologie du second.

Dans un autre dialogue⁸ entre Changeux et le mathématicien Alain Connes, on apprend du premier que la capacité de certains êtres de faire des mathématiques à un haut niveau provient de l'évolution, l'humanité ayant fini par intégrer des capacités de calculs. Il se garde bien d'ailleurs de donner des indications sur ce qui fut le déclencheur de ce processus. Changeux avance que les mathématiques sont le lieu de la parcimonie qui « aurait été sélectionnée par l'évolution parce qu'utile à la survie des espèces en raison de la capacité qu'elle offre de détecter des distributions organisées de la Nature »⁹. Connes n'objecte rien à cette tautologie et se réfugie dans un platonisme de bon aloi chez les mathématiciens : le monde mathématique est *une terra incognita* que le mathématicien découvre au fur et à mesure. On est évidemment bien loin de la pensée de Simone Weil, sœur du mathématicien génial que fut André Weil, initiateur des théories qui permirent la résolution du fameux problème de Fermat qui résistait depuis plus de trois siècles. Pour elle, la mathématique est « une poésie divine » qui transparait dans la Nature, rejoignant la fameuse formule du Livre de la Sagesse « Tout est fait avec mesure, nombre et poids »¹⁰. Ce à quoi Changeux n'aurait pas manqué de faire remarquer

⁷ P.80

⁸ *Matière à penser*, Odile Jacob (2008)

⁹ P.151nNa

¹⁰ Sag.11

que ce n'est pas étonnant car « les activités spirituelles les plus élevées de l'homme sont en réalité la manifestation de l'organisation de notre cerveau » (sic !)¹¹.

L'ascèse de la démonstration mathématique au sein d'une axiomatique précise donne une idée de ce que devrait être une vraie confrontation d'idées pour que chaque protagoniste progresse dans sa réflexion propre. « L'illative sense » du Cardinal Newman, connu pour la redoutable précision des arguments qu'il avançait dans une discussion est sans doute à méditer. Son livre « Grammar of Ascent »¹² décortique la notion d'assentiment vis-à-vis d'une proposition. L'assentiment est en lien avec des propositions réelles au contraire de l'induction qui est en lien avec propositions abstraites. Il fait ainsi observer qu'il y a trois actes mentaux : le doute, l'inférence et l'assentiment. « Une question sera l'expression d'un doute, une conclusion d'un acte d'inférence et une assertion est l'expression d'un acte d'assentiment. Douter ne consiste pas à considérer une manière de prendre en main cet enjeu gratuit qui propose ou non un avantage ; inférer c'est maintenir sur des terrains suffisants pour que cet enjeu puisse ou doive être bénéficiaire. Donner son assentiment à une proposition consiste à tenir cet enjeu comme bénéficiaire ». « Quand nous sommes en train d'inférer, nous ne doutons pas et quand nous donnons notre assentiment, nous n'inférons pas ; quand nous doutons, nous ne pouvons pas donner notre assentiment ». Le Cardinal fait observer que l'assentiment n'est pas la certitude, c'est une « certitude interprétative » ; la certitude n'est pas une conviction.

C'est notre esprit qui raisonne et qui contrôle ses propres raisonnements une fois purifiés de l'imagination qui est souvent « la folle du logis ». « Cette capacité de juger et de conclure quand elle est dans sa perfection, c'est ce que j'appelle le sens conséquentiel » conclut le Cardinal qui a fait mettre sur sa pierre tombale «*Ex umbris et imaginibus in veritatem* »¹³. Pussions-nous avoir cette capacité pour voir plus clair

¹¹ P.105

¹² *An essay in aid of a Grammar of Ascent* Cambridge library collection (2010)

¹³ « Hors des ombres et des apparences [allons] vers la Vérité »

et ne pas céder au politiquement correct si invasif actuellement ! Simon Leys observait avec juste raison que « les impostures intellectuelles et les charlatanismes à la mode requièrent une phraséologie proluxe et un jargon obscur tandis que les valeurs essentielles peuvent se définir de façon claire et simple »¹⁴...

¹⁴ *Le studio de l'inutilité* (Champs Essais)