



# L'ART D'AVOIR TOUJOURS RAISON

1830 - ARTHUR SCHOPENHAUER

||||||||||||||||||||(1788-1860)|||

**N**ous avons réalisé pour le site [www.les-crises.fr](http://www.les-crises.fr) cette synthèse des 38 stratagèmes de Dialectique identifiés par Arthur Schopenhauer « pour avoir toujours raison ». On les retrouve fréquemment utilisés de façon instinctive par les personnes de mauvaise foi quand elles ont tort. Nous les avons illustrés de quelques exemples qui nous semblaient assez bien correspondre aux logiques décrites. Le texte de l'ouvrage étant court et assez bien lisible, nous vous recommandons de vous y référer.

*Olivier Berruyer & Elisabeth Matussière*  
*pour [www.les-crises.fr](http://www.les-crises.fr) - Janvier 2015*

**Les-Crises.fr**  
DES IMAGES POUR COMPRENDRE

*mise en page [Yoann Buron](#)*

# LES 38 STRATAGÈMES

- 
1. L'EXTENSION ABUSIVE..... p. 4
  2. JOUER AVEC LES MOTS
  3. GÉNÉRALISER DES ARGUMENTS RELATIFS
  4. CACHER SON JEU
  5. UTILISER DE FAUX ARGUMENTS..... p. 5
  6. POSTULER CE QUI N'A PAS ÉTÉ PROUVÉ
  7. « NOYER LE POISSON »
  8. METTRE L'ADVERSAIRE EN COLÈRE..... p. 6
  9. POSER LES QUESTIONS EN DÉSORDRE
  10. PERDRE L'ADVERSAIRE
  11. GÉNÉRALISER TACITEMENT CE QUI PORTE SUR DES CAS PRÉCIS
  12. CHOISIR UN LEXIQUE FAVORABLE À LA THÈSE DÉFENDUE..... p. 7
  13. FAIRE REJETER LA THÈSE CONTRAIRE
  14. CLAMER VICTOIRE ABUSIVEMENT
  15. LE RIDEAU DE FUMÉE
  16. L'ARGUMENT *ad hominem*..... p. 8
  17. COUPER LES CHEVEUX EN QUATRE
  18. INTERROMPRE ET DÉTOURNER LE DÉBAT
  19. REFUSER LE DÉBAT ET GÉNÉRALISER
  20. TIRER LA CONCLUSION SOI-MÊME..... p. 9
  21. « ŒIL POUR ŒIL »
  22. REFUSER DE PERDRE EN RELANÇANT LE DÉBAT
  23. FORCER L'ADVERSAIRE À L'EXAGÉRATION
  24. TIRER DE FAUSSES CONCLUSIONS
  25. TROUVER UNE EXCEPTION..... p. 10
  26. RETOURNER UN ARGUMENT CONTRE L'ADVERSAIRE
  27. LA COLÈRE EST UNE FAIBLESSE
  28. CONVAINCRE LE PUBLIC ET NON L'ADVERSAIRE
  29. FAIRE DIVERSION
  30. L'ARGUMENT D'AUTORITÉ..... p. 11
  31. JE NE COMPRENDS RIEN DE CE QUE VOUS ME DITES..... p. 12
  32. L'ASSOCIATION DÉGRADANTE
  33. « EN THÉORIE OUI, EN PRATIQUE NON »
  34. ACCENTUER LA PRESSION..... p. 13
  35. LES INTÉRÊTS PARTICULIERS SONT PLUS FORTS QUE LA RAISON
  36. DÉCONCERTER L'ADVERSAIRE PAR DES PAROLES INSENSÉES
  37. UN ARGUMENT MAL CHOISI PEUT  
SIGNER LA DÉFAITE DE L'ADVERSAIRE..... p. 14
  38. L'ULTIME STRATAGÈME : L'ATTAQUE *ad personam*



## I | L'EXTENSION ABUSIVE

Déformer l'affirmation de l'adversaire en l'élargissant sciemment pour la rendre fautive. Car plus une affirmation devient générale, plus elle est en butte aux attaques. Au contraire, réduire la sienne au sens le plus restreint qui soit.

AFFIRMATION :

« Aux Européennes l'abstention est élevée ; les gens pensent que leur vote ne changera rien. »

RÉPONSE :

« C'est faux : les gens croient toujours au vote : regardez la participation aux élections présidentielles ! »

~

## 2 | JOUER AVEC LES MOTS

Déformer l'affirmation initiale de l'adversaire en jouant sur les mots, et ne répondre ainsi qu'à l'affirmation grotesquement déformée en délaissant le cœur du débat.

« Vous n'êtes pas encore initié aux mystères de la philosophie kantienne.

- Ah, quand il est question de mystère, ça ne m'intéresse pas. »

~

## 3 | GÉNÉRALISER DES ARGUMENTS RELATIFS

Prendre l'affirmation posée de façon relative, comme si elle était posée de façon générale, absolue, et la réfuter dans ce sens.

« Les communistes ont joué un rôle fondamental dans la victoire contre le nazisme.

- Vous défendez le communisme ! »

~

## 4 | CACHER SON JEU

Pour arriver à la conclusion recherchée, ne pas la laisser prévoir mais obtenir discrètement qu'on en admette les prémisses en disséminant ces dernières au cours de la conversation.

## 5 | UTILISER DE FAUX ARGUMENTS

La stratégie consiste ici à utiliser le mode de pensée de l'adversaire pour réfuter une de ses propositions fausses au moyen d'autres propositions fausses mais qu'il considère toutefois comme vraies.

« Nous, les Américains, nous devons lutter sans pitié contre le terrorisme en utilisant si nécessaire la torture.

- Mais vous représentez le camp du Bien ! Vous ne pouvez donc en aucun cas admettre l'utilisation de la torture. »



## 6 | POSTULER CE QUI N'A PAS ÉTÉ PROUVÉ

Dans la faute logique appelée « pétition de principe », on présente comme une chose admise et évidente (mais sous une forme légèrement différente) la proposition même qu'il s'agit de prouver.

Par ce sixième stratagème qui s'apparente à la pétition de principe, on présente comme évidente une chose qui n'a pas été prouvée pour s'en servir d'argument. On essaye éventuellement de faire admettre comme vérité générale une proposition non prouvée qui implique celle qui est discutée à un niveau particulier.

« Le peuple doit s'exprimer régulièrement par référendum !

- Mais vous savez bien que les gens ne répondent jamais à la question posée mais votent pour ou contre celui qui pose la question {proposition non prouvée}. Il est donc irresponsable de réaliser des référendums. »

« Il faut lutter sans tarder contre les méfaits du tabagisme passif, démontrés par la science.

- Mais vous savez parfaitement que la science évolue en permanence et qu'il n'y a jamais de certitude absolue {pseudo vérité générale}. Il faut donc prendre du temps. »



## 7 | « NOYER LE POISSON »

Poser beaucoup de questions à la suite, et à partir des concessions obtenues exposer très rapidement son argumentation bancal. Ceci pour perdre les interlocuteurs qui ont besoin de temps pour suivre un raisonnement.



## 8 | METTRE L'ADVERSAIRE EN COLÈRE

Mettre l'adversaire en colère en étant ouvertement injuste envers lui et en le provoquant sans vergogne pour le mettre hors d'état de porter un jugement correct.

~

## 9 | POSER LES QUESTIONS EN DÉSORDRE

Ne pas poser les questions dans l'ordre qui serait logique pour arriver à la conclusion. L'adversaire ne peut savoir ainsi où l'on veut en venir et ne peut se défendre.

~

## 10 | PERDRE L'ADVERSAIRE

Face à un adversaire qui refuse d'admettre toute proposition soutenant la thèse défendue, l'interroger sur la thèse contraire et finir par le perdre de sorte qu'il ne sache plus quelle est la thèse réellement défendue, ni ce qu'il doit répondre pour avoir raison *in fine*.

~

## 11 | GÉNÉRALISER TACITEMENT CE QUI PORTE SUR DES CAS PRÉCIS

Si l'adversaire concède plusieurs cas particuliers permettant d'étayer la thèse défendue, on ne lui demande pas s'il admet aussi la conclusion générale résultant de ces cas isolés mais on introduit ensuite cette conclusion comme une vérité admise et reconnue. Parfois il croira l'avoir admise lui-même et les témoins auront la même impression car ils se souviendront des nombreuses questions concernant les cas particuliers.

« Le député X a été condamné [...] Le sénateur Y a été condamné [...] Le maire Z a été condamné [...]

[...]

- Comme nous le disions précédemment, la plupart des hommes politiques sont corrompus. »

## 12 | CHOISIR UN LEXIQUE FAVORABLE À LA THÈSE DÉFENDUE

Subtile pétition de principe (cf. stratagème n° 6) visant à utiliser le lexique à son avantage : quand il faut nommer une réalité nouvelle, on choisit un mot soutenant la thèse défendue comme si cette thèse avait déjà été prouvée.

||| *Durant la Seconde Guerre mondiale, les Allemands utilisaient le mot terroriste pour désigner les résistants.*



## 13 | FAIRE REJETER LA THÈSE CONTRAIRE

Pour faire en sorte que l'adversaire accepte une thèse, on lui présente la thèse contraire de façon si violente et caricaturale qu'il soit obligé d'accepter la thèse défendue qui, en comparaison, paraît raisonnable.

||| *« La question des solutions les plus efficaces face à certains crimes est complexe. En effet, les prisons sont parfois l'école du crime pour certains jeunes délinquants et...  
- Alors comme ça, il faudrait laisser les criminels en liberté !?  
- Non, bien entendu... »*



## 14 | CLAMER VICTOIRE ABUSIVEMENT

Proclamer triomphalement que la déduction à laquelle on voulait aboutir est prouvée, bien que la conclusion ne résulte aucunement des propositions précédentes admises par l'adversaire. 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.

## 15 | LE RIDEAU DE FUMÉE

On présente soudainement n'importe quelle proposition exacte - mais d'une exactitude pas tout à fait évidente -, comme si c'était un argument décisif à l'appui de la thèse. Si l'adversaire la rejette, on peut le confondre (car il réfute une proposition exacte), détruire sa crédibilité et triompher. S'il l'accepte, cela démontre la



crédibilité du défenseur de la thèse et permet de gagner du temps ; voire même de triompher en utilisant le stratagème précédent.

||| « À cause du changement des méthodes de lecture, les Français maîtrisent moins bien leur langue que par le passé.  
- Vous plaisantez ! De plus en plus de Français ont leur Bac, vous êtes bien d'accord ? »

## 16 | L'ARGUMENT *ad hominem*

Quand l'adversaire fait une affirmation, on cherche à montrer qu'il est en contradiction avec son comportement ou ce qu'il a dit auparavant ou avec des principes dont il a fait l'éloge.

||| « On nous décourage, nous, les entrepreneurs ; la France n'a pas d'avenir.  
- Alors pourquoi n'as-tu pas encore quitté le pays ? »

## 17 | COUPER LES CHEVEUX EN QUATRE

Dans l'embarras, se tirer d'affaire grâce à une distinction subtile, si l'objet du débat admet une double interprétation.

## 18 | INTERROMPRE ET DÉTOURNER LE DÉBAT

Si l'adversaire s'apprête à l'emporter, on l'empêche de parvenir au bout de sa démonstration en interrompant le cours de la discussion, en s'esquivant ou en détournant le débat vers d'autres propositions.

## 19 | REFUSER LE DÉBAT ET GÉNÉRALISER

Si l'adversaire exige expressément qu'on argumente contre un certain aspect de son affirmation, en l'absence d'argument valable, on se lance dans un débat général.

20 | **TIRER LA CONCLUSION SOI-MÊME**

**S**i un adversaire a admis des propositions liminaires, on impose la conclusion sans lui demander son avis, en la considérant comme admise même s'il manque d'autres propositions.

~

21 | **« CEIL POUR CEIL »**

**O**n répond à des arguments de mauvaise foi par d'autres arguments de mauvaise foi.

~

22 | **REFUSER DE PERDRE EN RELANÇANT LE DÉBAT**

**A**u moment où il faudrait, en toute logique, admettre une proposition qui donnerait la victoire à l'adversaire, reformuler le problème de façon proche du problème initial mais d'une façon qui induit subtilement de nouveaux éléments non démontrés. L'adversaire et les témoins auront tendance à considérer que la thèse est identique ; démontrer alors que des éléments ne sont pas prouvés.

~

23 | **FORCER L'ADVERSAIRE À L'EXAGÉRATION**

**L**a contradiction et la querelle incitent l'adversaire à exagérer son affirmation. Démontrer et dénoncer cette exagération, ce qui donnera l'impression d'avoir réfuté la thèse originelle.

~

24 | **TIRER DE FAUSSES CONCLUSIONS**

**O**n caricature la thèse de l'adversaire puis on en tire de fausses conclusions ; on déforme les propos, pour en faire sortir des propositions qui ne s'y trouvent pas et qui ne reflètent pas du tout l'opinion de l'adversaire.



## 25 | TROUVER UNE EXCEPTION

**T**rouver un exemple du contraire de la thèse adverse. Un seul cas suffit à la renverser.

~

## 26 | RETOURNER UN ARGUMENT CONTRE L'ADVERSAIRE

**R**etourner l'argument de l'adversaire contre lui.

||| « *C'est un enfant, il faut être indulgent...*  
- *C'est justement parce que c'est un enfant qu'il faut être sévère !* »

~

## 27 | LA COLÈRE EST UNE FAIBLESSE

**S**i un argument met inopinément l'adversaire en colère, on pousse cet argument encore plus loin parce qu'il est bon de mettre l'adversaire en colère (d'autant qu'on a probablement touché le point faible de son raisonnement).

~

## 28 | CONVAINCRE LE PUBLIC ET NON L'ADVERSAIRE

**D**ans une discussion entre deux spécialistes devant un auditoire non averti, on fait une objection non valable mais dont seul le spécialiste (c'est-à-dire l'adversaire) peut comprendre le manque de validité, et non pas les auditeurs. Aux yeux des auditeurs, c'est donc l'adversaire qui est battu surtout si l'objection fait apparaître son affirmation sous un jour ridicule.

~

## 29 | FAIRE DIVERSION

**S**i l'on se rend compte que l'on va être battu, on fait une diversion, c'est-à-dire qu'on se met tout d'un coup à parler de tout autre chose comme si cela faisait partie du sujet débattu et était un argument contre l'adversaire. Cette diversion peut aussi prendre un tour

d'attaque personnelle, par exemple en commençant par « justement vous prétendiez récemment que... » (cf. stratagème n° 16 : attaque *ad hominem*).



### 30 | L'ARGUMENT D'AUTORITÉ

**A**u lieu de faire appel à la raison, on se sert de la caution d'autorités reconnues en la matière, selon le degré de connaissance de l'adversaire. Plus ses capacités et connaissances sont limitées et plus le nombre d'autorités qui font impression sur lui est grand. Mais si ses capacités et connaissances sont d'un haut niveau, il y en aura peu (et il aura alors tendance à ne pas leur accorder une grande confiance), voire aucune. Si on ne trouve pas d'autorité appropriée, on en utilise qui ont cette apparence ou on reprend hors contexte des déclarations. Les autorités que l'adversaire ne comprend pas sont généralement celles qui ont le plus d'impact. En outre, un préjugé universel peut également servir comme autorité.

« Les personnes ordinaires ont un profond respect pour les experts en tout genre. Ils ignorent que la raison pour laquelle on fait profession d'une chose n'est pas l'amour de cette chose, mais de l'argent qu'elle rapporte. Et que celui qui enseigne une chose la connaît rarement à fond, car s'il l'étudiait à fond il ne lui resterait généralement pas de temps pour l'enseigner. [...] Il n'y a aucune opinion, si absurde soit-elle, que les Hommes ne sont pas prêts à accepter dès lors qu'on réussit à les convaincre que c'est une vue généralement admise. [...] Comme l'a écrit Sénèque : « *Chacun préfère croire plutôt que juger.* » [...] Il est particulièrement étrange que l'universalité d'une opinion ait autant de poids lorsque par l'expérience on sait que son acceptation n'est guère qu'un processus imitatif sans aucune réflexion. [...] Or le caractère universel d'une opinion n'est une preuve ni même un critère de probabilité de son exactitude. [...] Ce que l'on appelle l'opinion générale est, somme toute, l'opinion de deux ou trois personnes et il est aisé de s'en convaincre lorsque l'on comprend comment l'opinion générale se développe. »

— Arthur SCHOPENHAUER, *L'art d'avoir toujours raison*, 1830



### 31 | JE NE COMPRENDS RIEN DE CE QUE VOUS ME DITES

**D**éclarer avec une subtile ironie qu'on ne comprend pas les propos de l'adversaire. De cette façon, on insinue, face aux auditeurs que ce sont des inepties. Il ne faut utiliser ce stratagème que quand on est sûr de jouir auprès des auditeurs d'une considération nettement supérieure à celle dont jouit l'adversaire (un professeur face à un étudiant). Cela se rapproche du stratagème précédent : on met sa propre autorité en avant au lieu de fournir des raisons valables.

« *Ce que vous dites là dépasse mes faibles facultés de compréhension, c'est peut-être tout à fait exact mais je n'arrive pas à comprendre.* »

La contre-attaque peut être alors de dire : « je vous présente mes excuses, tout cela est probablement dû à la mauvaise qualité de mon exposé ; au vu de votre grande intelligence et de votre compétence, il devrait vous être facile de comprendre si je reformule mon propos », et de lui ressasser tellement la chose qu'il finisse bon gré mal gré par y répondre.

### 32 | L'ASSOCIATION DÉGRADANTE

**O**n essaie d'éliminer rapidement ou du moins de rendre suspecte une affirmation de l'adversaire en la rangeant dans une catégorie exécrationnelle, pour peu qu'elle s'y rattache par similitude ou même très vaguement. (Par exemple, les mots se terminant en « -isme » : communisme, angélisme, conspirationisme, idéalisme, fascisme...).

### 33 | « EN THÉORIE OUI, EN PRATIQUE NON »

**G**âce à ce sophisme<sup>1</sup>, on admet les fondements tout en rejetant les conséquences.

1 Argument, raisonnement faux malgré une apparence de vérité.

34 | **ACCENTUER LA PRESSION**

Si l'adversaire ne donne pas de réponse directe à une question mais se dérobe au moyen d'une autre question ou d'une réponse indirecte, c'est souvent la preuve qu'un point faible a été touché. On saisit alors cette occasion pour insister afin de déstabiliser l'adversaire.



35 | **LES INTÉRÊTS PARTICULIERS SONT PLUS FORTS QUE LA RAISON**

Ce stratagème est d'une puissance phénoménale : dès qu'il est praticable, il rend tous les autres superflus. Au lieu de tenter de convaincre son adversaire par la voie de la Raison, on tente de "corrompre" son raisonnement et sa volonté en montrant les conséquences de sa position sur ses intérêts. Si l'on peut faire sentir à l'adversaire que son opinion, si elle était valable, causerait un tort considérable à ses intérêts, il la laissera tomber bien vite. Et « *l'adversaire et ses auditeurs s'ils ont les mêmes intérêts que lui seront aussitôt gagnés à l'opinion défendue, même si celle-ci venait tout droit d'un asile de fous.* » Car en général un gramme d'intérêt bien compris pèse plus lourd qu'une tonne d'intelligence et de conviction.

||| *Faire remarquer à un ecclésiastique que la position qu'il soutient est en contradiction directe avec un dogme fondamental de son Église, et il l'abandonnera aussitôt...*



36 | **DÉCONCERTEZ L'ADVERSAIRE PAR DES PAROLES INSENSÉES**

On stupéfie ici l'adversaire par un flot insensé de paroles. S'il a secrètement conscience de ses propres faiblesses, s'il est habitué à entendre toute sorte de choses qu'il ne comprend pas tout en faisant semblant de les comprendre, on peut s'imposer en lui débitant d'un air très sérieux des bêtises qui ont un air savant ou profond - à tel point qu'il est incapable d'analyser et de riposter -, et qu'on fait passer pour la preuve la plus irréfutable qui soit.



### 37 | UN ARGUMENT MAL CHOISI PEUT SIGNER LA DÉFAITE DE L'ADVERSAIRE

Si l'adversaire a raison mais qu'il emploie un argument erroné, on réfute facilement cette preuve, et si une preuve plus exacte ne lui vient pas immédiatement à l'esprit, on prétend alors que c'est là une réfutation de l'ensemble.



### 38 | L'ULTIME STRATAGÈME : L'ATTAQUE *ad personam*

Si l'on s'aperçoit que l'adversaire est supérieur et qu'on ne va pas gagner, on tient alors des propos désobligeants et on adopte des attitudes blessantes et grossières (insultes, ricanements, soupirs condescendants, airs excédés...). On délaisse complètement l'objet du débat (puisque l'on a perdu la partie) pour diriger ses attaques sur la personne de l'adversaire.

La contre-attaque peut être alors de répondre tranquillement que cela n'a rien à voir avec l'objet du débat, y revenir immédiatement et continuer de lui prouver qu'il a tort sans prêter attention à ses propos blessants.

Cependant, n'oublions pas la conclusion de Schopenhauer :

« Cette attitude est souvent rencontrée, [...] même si on prend grand soin de ne pas être désobligeant. [Car le problème est] qu'en démontrant tranquillement à quelqu'un qu'il a tort et que par voie de conséquence il juge et pense de travers, ce qui est le cas dans toute victoire dialectique, on l'ulcère encore plus que par des paroles grossières et blessantes. Pourquoi ? Parce que comme dit Hobbes : « *Toute volupté de l'esprit, toute bonne humeur vient de ce qu'on a des gens en comparaison desquels on puisse avoir une haute estime de soi-même.* » Rien n'égale pour l'homme le fait de satisfaire sa vanité, et aucune blessure n'est plus douloureuse que de la voir blessée. Cette satisfaction de la vanité naît principalement du fait que l'on se compare aux autres, à tout point de vue, mais surtout au point de vue des facultés intellectuelles. C'est justement ce qui se passe effectivement et très violemment dans toute controverse. D'où la colère du vaincu, sans qu'on lui ait fait de tort, d'où son recours à ce dernier expédient, à ce dernier stratagème. [...] Toutefois, en tant que joute de deux esprits, la controverse est souvent bénéfique aux deux parties car elle leur permet de rectifier leurs propres idées et de se faire aussi de nouvelles opinions. Seulement, il faut que les deux adversaires soient à peu près du même niveau en savoir et en intelligence. Si le savoir manque à l'un, il ne comprend pas tout et n'est pas au niveau. Si c'est l'intelligence qui lui manque, l'irritation qu'il en concevra l'incitera à recourir à la mauvaise foi, à la ruse et à la grossièreté. [...] La seule parade sûre est donc celle qu'Aristote a indiquée : 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. Et dans le but de s'appuyer sur des arguments fondés et non sur des sentences sans appel ; et pour écouter les raisons de l'autre et s'y rendre ; des gens dont on sait enfin qu'ils font grand cas de la vérité, qu'ils aiment entendre de bonnes raisons, même de la bouche de leur adversaire, et qu'ils ont suffisamment le sens de l'équité pour supporter d'avoir tort quand la vérité est dans l'autre camp. 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 de délirer...) »

— Arthur SCHOPENHAUER, *L'art d'avoir toujours raison*, 1830



*Olivier Berruyer & Elisabeth Matussière*  
pour [www.les-crises.fr](http://www.les-crises.fr) - Janvier 2015

**Les-Crises.fr**  
DES IMAGES POUR COMPRENDRE

mise en page [Yoann Buron](#)