

DÉBAT

Droupchen

Droupchen é monge e estuda na Universidade de Filosofia Budista Shedra, no Mosteiro de Shetchen em Katmandu.

Droupchen est un moine. Il a étudié à l'Université de philosophie bouddhiste Shedra, dans le monastère de Shetchen à Katmandou.

Un dialogue entre un père et son fils et l'adaptation de ce dernier en débat :

- Papa :** Jean, il faut que tu manges ta soupe.
- Papa :** Est-ce que tu / vas manger ta soupe?
- Jean :** Non, je ne veux pas !!!
- Jean :** Non
- Papa :** La soupe fait grandir, il faut en manger pour être grand.
- Papa :** Tu / dois devenir grand, / donc tu dois manger ta soupe. / Par exemple: moi, mon père, ton oncle etc.
- Jean :** C'est même pas vrai!
- Jean :** Pas toujours.
- Papa :** Tous ceux qui sont grands en ont mangés : moi, mon père, ton oncle...
- Papa :** Peut-on devenir grand / sans manger sa soupe ?
- Jean :** C'est pas vrai !
- Jean :** Oui
- Papa :** Ah bon ? Tu connais quelqu'un de grand qui n'ait pas mangé de soupe ???
- Papa :** Démontre-le.
- Jean :** Oui ! Mon ami Pierre.
- Jean :** Mon ami Pierre !
- Papa :** Ton ami Pierre ? Mais bien sûr qu'il en mange, de la soupe ! Sinon il ne serait pas gros comme il est !
- Papa :** Ton ami Pierre / est gros, / donc il mange de la soupe.
- Jean :** NAN !!!
- Jean :** NAN !!!

Le papa lâche une question dans le vague pour savoir où en est son fils, pour préparer un peu la suite du débat : **Est-ce que tu / vas manger ta soupe ?** La question est en deux parties : est-ce que + le sujet de la question et la conclusion suivie d'un point d'interrogation. En l'absence d'argument, Jean ne peut répondre que oui ou non : il donne son avis sur le sujet. **Non** Maintenant que le papa sait ce que pense son fiston, il va essayer de le persuader de manger sa soupe opposant un syllogisme au refus d'obtempérer : **Tu dois devenir grand, / donc tu dois manger ta soupe. / Par exemple : moi, mon père, ton oncle etc.** Voyons un peu si son raisonnement tient debout.

1. Est-ce que l'argument fait partie du sujet ?

On adapte la question à un cas particulier de cette façon :

Est-ce que l'argument « devoir devenir grand » fait partie du sujet « Jean » ?

Est-ce que Jean veut devenir grand ?

2. Est-ce que l'argument n'existe que si la conclusion existe ?

Pour ce cas-ci :

Est-ce que l'argument « devenir grand » n'existe que si la conclusion « manger sa soupe » existe ? Doit-on manger sa soupe pour grandir ?

3. Est-ce que la conclusion n'existe pas si l'argument n'existe pas ?

Adaptée à ce cas :

Est-ce que la conclusion « devoir manger sa soupe » n'existe pas si l'argument « devoir devenir grand » n'existe pas ?

Ne doit-on pas manger sa soupe si l'on est déjà grand ?

Dans sa réponse (**pas toujours**), Jean accepte l'argument, il veut grandir, mais il n'est pas d'accord avec la conclusion qui est pour son père inévitable si l'argument est accepté.

Si son père lui avait dit : « tu / vas manger ta soupe, / donc tu vas grandir. »

Jean aurait répondu : « non » parce qu'il n'accepte pas l'argument.

Et si son père lui avait dit : « tu / ne vas pas manger ta soupe, / donc tu vas grandir.»

Jean aurait répondu : « oui » en sautant un plafond de joie.

Mais revenons à la dure réalité, voici le papa qui se demande si son fils est sûr de ce qu'il dit dans sa réponse et va lui poser une question : **peut-on devenir grand / sans manger sa soupe ?**

Malgré que cette question et la première soient toutes les deux sans arguments, le papa commence par « peut-on » parce qu'il pose sa question à la suite de « pas toujours ».

Il répond : **oui !** Argh !!!! Le fiston n'est pas assez petit pour avaler l'argument...

La dernière chose qui reste à ce pauvre père est de voir s'il pourra contrer les raisons qui poussent son fils à être trop intelligent. Il lui demande de s'exprimer (la seule question qui donne vraiment la parole au défendant) : **démontre-le ! - mon ami Pierre !** dit Jean.

Cette fois, c'est le fiston qui est en porte à faux, puisque le papa sait que vraisemblablement, comme tout le monde, Pierre boit sa soupe.

Il lui avance un syllogisme complet, mais sans exemple cette fois : **ton ami Pierre / est gros, / donc il mange de la soupe.** Fier de lui-même, il tend l'oreille.

NAN !!! Là, c'est la totale, le papa se rend compte que tout est à recommencer, il faudrait encore parlementer pour lui faire accepter que Pierre est gros....

- Sniff... bon, essayons quelque chose d'autre, se dit papa, avant de tonner :
« Toi yen a manger soupe ! Sinon moi yen a être très fâché ! »

Au risque de me répéter, je vais essayer de montrer la structure de cette autre façon de penser. Dans un débat, chaque personne a un rôle bien particulier, d'un côté, nous avons l'attaquant, et de l'autre le défenseur.

C'est l'attaquant qui choisit le sujet du débat en posant la première question et qui le mène en avançant tel ou tel argument.

Son objectif est de trouver la faille dans le raisonnement de son adversaire et en exploitant cette brèche, forcer le défenseur à se contredire.

Pour ce faire, l'attaquant peut opposer directement son point de vue à celui de son adversaire, ou lui prouver l'absurdité de ses propos en lui montrant les paradoxes que contiennent son raisonnement (ex. une table / a une bouche - non - une table / est vivante - oui - et tout ce qui est vivant / a une bouche - oui [nous supposons qu'il avait auparavant accepté cette affirmation] - une table / a donc une bouche).

Chaque « attaque » est composée de deux à quatre parties que j'ai séparées ici par « / »

La première partie est toujours le sujet du syllogisme, la seconde est l'argument que l'attaquant avance, la troisième est la conclusion que l'attaquant veut faire accepter à son adversaire, et la quatrième est un exemple que l'on peut donner ou pas.

L'attaquant peut au choix :

- poser une question pour :

- 1. tâter le terrain, donc sans argument (par ex. est-ce que tu / aimes la soupe).**
- 2. vérifier que le défenseur veut bel et bien dire « pas toujours » on fera une question de ce genre : « peut-on devenir grand / sans manger sa soupe ? »**

- attaquer le point de vue de l'autre, en avançant un argument et peut-être un exemple (par ex. tu / dois devenir grand, / donc tu dois manger ta soupe. / Par exemple : moi, mon père, ton oncle etc. »

- demander au défendant de s'exprimer, de montrer ce qu'il pense quand l'attaquant se heurte à un point de vue qui demande un explication.

Le défenseur, quant à lui, se contente de répondre aux questions qu'on lui pose en faisant attention de ne laisser aucune ambiguïté quant à la thèse qu'il défend.

S'il est habile, c'est lui qui mène le débat parce qu'il est impossible ou presque de trouver une faille à ce qu'il dit.

Aux deux genres de questions, il répondra par oui ou par non.

Par contre, devant un syllogisme, il a trois réponses possibles : oui, non, et pas toujours.

Cette dernière va être utilisée quand il accepte l'argument, mais ne veut ou ne peut pas accepter la conclusion que l'attaquant essaie de lui faire accepter.

La victoire appartient à l'attaquant quand il arrive à ce que le défenseur soit obligé de contredire la première affirmation qu'il a acceptée pendant la rencontre.

Il s'agit alors de "Merveille totale" (je disgresse expressément pour faire mThsar[merveille] de Thsar[fini] afin d'égayer un peu l'atmosphère, héhéhé)

Et il s'agit uniquement de "merveille", une petite victoire quand le défenseur se contredit dans ses affirmations en dehors de "l'affirmation-racine".

La victoire appartient au défenseur si l'attaquant n'arrive pas à ébranler la thèse, s'il n'arrive pas à y trouver de failles.

S'il n'y a aucune "merveille" dans le merveilleux raisonnement !

