

THE OU CAFE PHILO

COMPTE RENDU n° 174

10/11 août 2021.

Nombre de personnes présentes : 6 en terrasse, 3 par Skype

THEMES PROPOSES :

- Le domaine de la liberté commence là où cesse le travail (Karl Marx philosophe prussien 1818-83)
- Dans la recherche commune des arguments, celui qui est vaincu a gagné davantage, à proportion de ce qu'il vient d'apprendre (Epicure, philosophe grec 342 -270 av. J.-C.)

THEME RETENU : **Dans la recherche commune des arguments...**

POINTS PRINCIPAUX EVOQUES :

- Les deux parties peuvent trouver une base commune
- Chacun accepte d'être à l'écoute de l'autre
- Les arguments peuvent avoir un impact large et avoir de l'influence, s'ils sont développés en présence d'un nombre important de personnes
- Le « vaincu » est celui qui n'a pas réussi à convaincre
- Dans certains domaines, il y a souvent discussion, donc argumentation :
 - en politique. Cf. Peine de mort : elle a été abolie en 1981 à l'encontre de la plupart des gens, suite au discours de Robert Badinter, avocat
 - dans le domaine de la justice, l'avocat, par ses arguments face à ceux du procureur général, peut influencer le jury
 - en médecine, les arguments du corps médical peuvent aller à l'encontre de la famille du malade si celui-ci n'est plus en capacité de prendre une décision
 - Catastrophe nucléaire Tchernobyl : arguments donnant comme nuls les impacts en France sur notre santé et arguments contraires
 - Réchauffement climatique : arguments mettant en lumière la responsabilité de chacun contre les arguments de ceux qui estiment que cela a peu d'influence
 - Pour ou contre les vaccins
- Etc.
- Arguments de la publicité, des commerciaux, qui peuvent annihiler nos propres arguments
- Dans le domaine du couple, arguments différents : pour ou contre le mariage, pour ou contre avoir des enfants, mode de vie etc.
- A bout d'arguments, il peut y avoir une phrase, un argument sous forme d'exercice de style, qui fait mouche, Cf. Giscard à Mitterrand « Vous n'avez pas le monopole du cœur » 1974 ; Mitterrand à Giscard « Si je suis un homme du passé, vous êtes un homme du passif » 1981
- Il est possible de finir par être convaincu par les arguments de l'autre et être amené à les faire siens
- Importance d'écouter les arguments de l'autre : réflexions élargies sur un sujet (consolation si on a « perdu la partie »).

Citation : « Les orateurs élèvent la voix quand ils manquent d'arguments » Cicéron 106-43 av. J.-C.