

L'ÉRISTIQUE — CAS PARTICULIER DE LA THÉORIE DE LA LUTTE

THADÉE KOTARBINSKI

Nous nous proposons d'envisager ici la controverse comme une forme particulière de lutte et d'en étudier la technique de ce point de vue. Par lutte, on entend ici un ensemble d'activités de différents sujets (dans un cas particulier de deux sujets) tendant à des buts incompatibles, qui en ont conscience et qui s'efforcent de se gêner mutuellement dans leurs efforts. La controverse est un échange d'opinions entre personnes (le cas échéant deux personnes), dont chacune tend à prouver la justesse de sa thèse, laquelle est incompatible avec celle d'autrui. Tout en étant une sorte d'échange d'opinions, la controverse, conçue de cette façon, est dans une certaine mesure, une conversation; d'autre part, compte tenu de l'incompatibilité des buts des participants, elle appartient à la notion générale de la lutte. Nous n'avons pas l'intention d'envisager la controverse sous le premier aspect, mais sous le second, c.-à-d. en tant que lutte et non en tant que conversation. Il est indispensable de rappeler que nous considérons ici la lutte dans toute sa généralité, ne réduisant pas l'étendue de cette notion à celle de combat armes à la main ou de conflit à caractère d'hostilité. La définition susmentionnée embrasse aussi la concurrence commerciale, les compétitions sportives, les jeux corporels, intellectuels, etc.

La technique des luttes militaires a été développée du point de vue pratique et théorique par des militaires; l'œuvre de Clausewitz *Der Krieg* en est un exemple, et quantité d'autres ouvrages visant à suivre le rythme des évolutions dans cet art dérivant des vicissitudes des sciences fondamentales et de toutes les sciences de l'ingénieur. *L'éristique*, c.-à-d. l'art de la controverse, qui a pris son élan déjà au temps des sophistes grecs, a trouvé son expression systématique dans les œuvres d'Aristote et ensuite, d'une autre façon dans l'œuvre de Maximos traitant *Des objections invincibles*. De toute façon, c'est probablement tout récemment, peut-être dans ce siècle, que s'est éveillé l'intérêt pour des questions qui embrassent ces deux domaines et bien d'autres, à savoir pour des questions de la théorie générale de la lutte, la notion de lutte entendue dans toute sa généralité comme nous l'avons dit précédemment. Il suffit que nous citions un ouvrage de Lasker, novateur sous cet égard, intitulé *Der Kampf* (New York, 1907), et parmi les œuvres les plus récentes, celle

d'Anatol Rapoport *Fights, Games and Debates* (Ann Arbor, 1961). J'ai essayé de brosser un croquis d'une telle étude dans un écrit portant le titre *Sur les problèmes de la théorie générale de la lutte* (Varsovie, 1938). Dans l'étude actuelle il s'agira de prouver que les recommandations connues de l'éristique ne sont que l'application des recommandations de la technique générale de la lutte à ce genre particulier qu'est l'art de la controverse.

Prenons, pour commencer, la directive de surprendre. En quoi consiste-t-elle, entendue dans toute sa généralité ? Elle consiste, paraît-il, à la prise d'une attitude désavantageuse et surprenante à la fois pour l'adversaire. Il va de soi que les règles du jeu sont valables aussi bien sur le champ de bataille, que dans l'escrime, à la bourse, au bridge ou enfin dans une controverse entre l'accusateur et l'avocat devant un tribunal. Dans ce cas-là, nous appliquons la notion de la théorie générale de la lutte au domaine de la controverse.

Et la notion de menace ? Il en est de même. Elle revêt une forme de menace d'un coup physique si le combat se déroule les armes à la main, soit une forme de chantage, c.-à-d. d'extorsion, si p. ex. quelqu'un réclame une rançon et en cas de refus menace de révéler un scandale; une forme d'échec à la reine, quand on crée ostensiblement sur l'échiquier une situation telle que, faute de jouer un coup défensif, le joueur perd une figure de grande valeur. Une des formes de menace se présente lorsque, au cours d'une dispute, on fait comprendre à l'adversaire qu'en cas d'une argumentation déterminée on aura recours au rappel d'événements dont l'actualisation pourrait porter préjudice à la preuve de sa thèse. La menace dans une controverse est donc un cas particulier de la technique générale de la lutte; la notion peut en être définie comme suit: c'est manifester à l'adversaire ou créer et manifester la possibilité de se comporter d'une manière défavorable pour le but adverse au cas où il se comporterait d'une façon déterminée, indésirable pour l'autre.

On pourrait déployer un argument pareil au sujet de la charge de faire la preuve, appelée *onus probandi*. C'est une notion particulièrement importante dans la technique de la controverse. Bien des fois perd sa cause, soit au tribunal, soit dans une dispute, la partie qui, afin de faire entendre sa raison, doit faire des efforts pour renverser la thèse des adversaires, tandis que ces derniers n'ont pas besoin de le faire: leur thèse subsistera même quand ses adhérents se contentent de démontrer l'insuffisance du bien fondé des arguments de ceux qui veulent renverser leurs raisons ou bien même quand ils ne se donnent pas la peine de dire quelque chose

au cas où les adversaires se montreraient incapables de le faire. Il est important de savoir charger l'adversaire de faire la preuve. Est-ce bien quelque chose de particulier à la controverse ? ne serait-ce pas plutôt un postulat important pour rationaliser les méthodes de toute lutte ? Une partie veut bien se placer dès le premier instant dans la position de celui qui seul tient l'objet du conflit, donc dans une position plus favorable pour arriver à son but en comparaison avec la position de la partie opposée. Cette dernière doit prendre cet objet si elle veut le posséder. Si, quant à nous, il nous suffit d'une défense, eux, ils ont besoin d'une attaque; en général il est plus aisé de défendre que d'attaquer, cela réclame moins de dépense de force. Dans la concurrence pour acquérir des débouchés, il est souhaitable d'allécher à temps des preneurs pour ses marchandises. Si la marchandise plaît au client, notre situation sera plus favorable que celle d'une maison concurrente. Ayant à allécher le même client, elle se verra devancée. Du fait même de l'inertie, pour ne pas parler du calcul de dépense de forces, la marchandise placée la première continuera à bénéficier d'un écoulement déjà acquis, tandis que la maison concurrente devrait faire des démarches pour faire supplanter la marchandise du concurrent par la sienne. Que de publicité, de facilités, de paiement et de transport sont nécessaires.

Il va sans dire que la directive recommandant de charger l'adversaire de la preuve constitue un cas particulier d'une directive plus générale de la théorie de la lutte. Elle revêt dans différents domaines différentes formes verbales, mais l'enjeu est partout le même. Le sujet A tend à ce que l'objet S soit pourvu dans le laps de temps T d'une qualité P, le sujet B tend à ce que l'objet S soit dépourvu en ce temps de cette qualité P. Le sujet A tâche donc d'attribuer à l'objet S, avant d'entrer dans la lutte, une telle qualité K que la possession de la qualité P au cours du temps T soit garantie par le déroulement des transformations spontanées du sujet S, sans réclamer une intervention de la part de A, le cas échéant, par le déroulement déterminé dû à la persévérance reposant sur l'inertie ($K=P$). Dans une telle situation B devra dépenser de l'énergie sous telle ou telle autre forme (effort d'ingéniosité, effort physique, travail d'un appareil, activités financières, etc.) pour que l'objet S ne soit pas pourvu de la qualité P dans le laps de temps T. Du point de vue du sujet A c'est une perspective idéale. Dans la pratique il est difficile d'assurer le déroulement spontané des transformations de notre S, ce qui serait le plus désirable, bien sûr. D'habitude il faut veiller sur l'affaire, intervenir dans le déroulement des transformations spontanées et avant tout parer les coups de l'adversaire, c.-à-d. se défendre ef-

fectivement tandis que la partie opposée doit se charger d'attaquer. S'il est évident que charger la partie opposée de faire la preuve n'est rien d'autre qu'une application de la directive générale de la théorie de la lutte, de la direction de s'organiser de sorte qu'on puisse se contenter de veiller à défendre l'affaire, en laissant à l'adversaire l'initiative de l'attaque, s'il en est ainsi, il serait intéressant d'envisager l'essentiel de l'attaque et celui de la défense en tant que notions de la théorie générale de la lutte, de même que de se rendre compte de la forme qu'elles revêtent dans le domaine de la théorie de la controverse. Donc par attaque nous entendons une activité ayant pour but de provoquer un changement désirable pour celui qui agit et indésirable pour l'adversaire; la défense consiste, en revanche, à agir de sorte qu'on puisse supprimer l'effet de l'attaque. Dans le domaine de la controverse l'attaque revêt une forme de motivation dirigée vers l'annulation de la thèse de l'adversaire; la défense, une forme de résistance à cette motivation. Les Grecs eurent une dénomination spéciale pour déterminer cette fonction dans une controverse, à savoir *ἐλεγχος*.

Envisageons le sujet considéré sous un autre aspect. Les voix qui se font entendre dans les pages des manuels de l'art militaire, font l'éloge de l'initiative de combat. Il y a beaucoup de raisons qui plaident en faveur de l'initiative de modifications dans la situation réciproque des combattants avant que ne le fasse l'adversaire. De prime abord, une telle recommandation semble être incompatible avec la supériorité, affirmée ci-dessus, de la défense sur l'attaque. Nous avons déterminé l'attaque comme modification du *status quo*; en faisant l'éloge de l'initiative, il en résulte que nous faisons l'éloge de l'attaque. Toutefois on peut donner ici deux répliques: tout d'abord, même s'il en était ainsi, il n'y aurait rien d'étrange. Des recommandations connues concernant la lutte en général, sont des recommandations assez élastiques, elles portent sur des circonstances variables, elles supposent de nombreuses restrictions ainsi que des exceptions. De telles recommandations peuvent, en conséquence, coexister même si elles conseillent d'entreprendre des actions incompatibles en principe. Nous ne tenons pas dans cette considération à enseigner un système cohérent de principes de la lutte en général; notre dessein n'est rien qu'une preuve illustrée par des exemples concrets que beaucoup de directives d'apparence spécifique de controverse ne sont qu'une réitération de ces directives générales de la lutte appliquée à la controverse. Deuxièmement, en ce cas-là, il s'avère simplement qu'aucune opposition de recommandation n'est en jeu. Il est plus aisé de s'arranger pour que la défense suffise et que l'at-

taque soit superflue, mais si pour chacune des deux parties procéder à une attaque se présente comme une possibilité la plus avantageuse, c'est alors que la possibilité de donner le mot d'ordre à l'initiative entre en jeu. Et de nouveau, ceci est valable pour différents domaines de lutte. Nous nous en sommes convaincus, tout en examinant ci-dessus la recommandation de charger l'adversaire de faire la preuve. A cette fin, il est souhaitable de le devancer dans la prise d'une bonne position. Nous nous expliquons: devancer, c.-à-d. introduire une modification déterminée avant qu'il puisse introduire une modification d'après son propre choix. Il est bien facile d'illustrer encore la règle d'anticipation en question. Dans le cas d'enchères, gagne celui qui s'est déclaré le premier à offrir une somme déterminée. Un autre enchérisseur, pour obtenir, devrait offrir une somme plus élevée. De même dans les controverses, on doit prendre l'initiative soit par établissement avant l'adversaire de l'ordre du jour, si la controverse est réglée par quelque présidence, soit en prenant la parole le premier au début de la discussion. On a alors la chance de voir la controverse s'axer sur le sujet qui nous est connu, tandis que l'argumentation de la partie opposée devra s'accorder avec le point de vue que nous avons développé, et avec le système de notions que nous avons mis en jeu.

Ici se manifeste la relativité des conseils d'agonistique (qu'il nous soit permis d'invoquer ce mot grec pour baptiser la connaissance des règles générales de la lutte), par conséquent la relativité des conseils d'éristique, art de la controverse. Ne serait-ce pas plus raisonnable parfois de prendre la parole vers la fin de la discussion bien que, comme nous l'avons remarqué, existent aussi autant de raisons valables pour parler en fin de discussion que de prendre la parole au début même ? Tout dépend des circonstances. Quand on a affaire avec un adversaire actif, qui a la langue déliée et trouve aisément des arguments pertinents contre les objections imputées, en ce cas il est plus raisonnable de mettre ses objections sur le tapis lorsque l'adversaire n'aura plus l'occasion de les combattre. C'est justement le privilège du dernier orateur. Est-ce bien le cas de la controverse seulement ? Point du tout. Examinons la situation et la tactique d'un petit groupe parlementaire qui ne peut résoudre des problèmes du fait d'avoir à sa disposition la majorité des voix, qui pourtant peut réussir à résoudre plus d'une question quand il sera à même de jouer un rôle de balancier, comme l'on dit. Ses membres attendent le moment où d'autres fractions auront déposé leurs déclarations et, si leurs voix contrebalancent celles de leurs adversaires, c'est alors que notre groupe décidera avec sa majorité, d'adopter ou bien de

rejeter le projet de loi qu'on a soumis au vote. S'ils témoignaient leurs sympathies plus tôt, cela pourrait avoir une influence négative sur les préférences déclarées par d'autres et influencer le résultat du vote d'une façon tout à fait différente. Il se passe souvent au cours des compétitions sportives qu'arrive au but en premier lieu celui qui a conservé sa pleine vigueur et a devancé ses rivaux parce qu'il a démarré vers la fin de la course. Il est avantageux pour le soliste de se présenter le dernier au concours des virtuoses, car une bonne exécution fait toujours impression sur les membres du jury et il peut arriver qu'ils émettent alors un jugement distinguant celui qui les a impressionnés en dernier lieu. Il va sans dire que, compte tenu de toutes les divergences existant entre l'atmosphère légère des compétitions de concert et l'air lugubre des combats à la vie à la mort, les ressemblances entre ces relations générales sont remarquables. C'est le cas que nous allons rappeler ci-après: le chef romain bien connu Quintus Fabius Maximus Cunctator n'a-t-il pas gagné la reconnaissance de ses compatriotes grâce à son attente du coup décisif, jusqu'à ce que l'ennemi épuisé par de longues luttes soit devenu incapable de résister d'une façon effective ?

Je crois superflu d'insister sur le fait que les deux recommandations examinées tout à l'heure, la recommandation de prendre la parole au début de la discussion et celle de parler à la fin, ne constituent qu'une variante détaillée et appliquée à des circonstances particulières d'une recommandation plus générale qui réclame qu'on déploie une argumentation appropriée dans un système de conditions données. On peut s'attendre à ce que parfois un tel système se forme à un instant intermédiaire entre le début et la fin de la discussion. Les Grecs lui ont donné la dénomination de *καιρός*. C'est un pentamètre éternisé sur une horloge de Windsor qui en parle: *Quae lenta accedit, quam praesto praeterit hora, Ut capias patiens esto, sed esto vigil*. La règle connue des maîtres de l'art militaire, recommandant d'accumuler une supériorité de forces dans le temps et le lieu de combat, reste en pleine harmonie avec la maxime citée. La règle est, sans aucun doute, un cas particulier des conseils recommandant de faire attention au *καιρός*, joint à l'instruction prêchant qu'on ait à sa disposition dans les circonstances les plus propices pour le combat, du point de vue du temps, de l'endroit et de toutes les catégories de conditions, la supériorité de potentiel représenté par le matériel, l'appareillage et les forces impliquées dans l'objectif de combat et de ses auxiliaires. A la preuve de cette directive appartiennent des prémisses générales, importantes pour toute lutte. A savoir: qui est à même d'effectuer un acte déterminé qu'il

tâche de garder le plus longtemps possible cette faculté. Vu que une fois un acte déterminé accompli, on perd le pouvoir de l'effectuer, celui qui a la possibilité d'effectuer cet acte déterminé doit différer de le faire. N'est-il pas vrai qu'en possédant une cartouche dans sa cartouchière on a la possibilité de tirer ? Qui plus est, on a la possibilité de tirer dans différentes directions sur différents buts, ce qui donne la possibilité d'avoir recours à des menaces (voir ci-dessus). Le coup parti, on perd la possibilité de donner ce coup et au cas où la cartouche utilisée était la dernière on perd la possibilité de tirer à nouveau. Il en est de même dans les cartes: malheur au joueur qui, comme le font les débutants, se prive des atouts à la première occasion venue; peut-être ramassera-t-il quelques levées au début, mais ensuite il perdra la possibilité de reprendre la main et de jouer les cartes fortes de sa couleur. Dans une controverse, les atouts, ce sont les arguments les plus forts. Il est à déconseiller de courir le danger de perdre si on les met en jeu à l'étape de la controverse, quand ils risquent de passer inaperçus à cause de telles ou telles autres raisons; p. ex. quand l'instance qui juge a une inattention passagère, ou bien quand nous-mêmes ne sommes pas encore arrivés à approfondir le problème, ou quand l'adversaire n'a pas encore révélé les principes sur lesquels reposent ses considérations.

Les relations dans le domaine de la coopération négative (on désigne de la sorte parfois la lutte dans la praxéologie, c.-à-d. dans la science de l'efficacité d'action) abondent en relations paradoxales. Prenons à titre d'exemple celui qui fuit, donc se trouve dans une situation dépendante; cependant c'est lui qui, dans une certaine mesure, dirige les mouvements du poursuivant tout en désignant le trajet de poursuite d'après son propre choix. N'est-ce pas un cas paradoxal, quand A exerce la tutelle sur les biens dont B bénéficie en les dépensant pour un but incompatible avec celui pour lequel lutte A et inversement ? Il en est ainsi quand ils en ont un besoin commun pour des buts incompatibles. Dans une ville de Moldavie, Jassy, il se trouvait, jusqu'à ces derniers temps, il s'y trouve peut-être encore, un écriteau sur un mur près d'un puits, invitant les Turcs au nom des Roumains, à ne pas détruire le puits, car l'eau en pourrait être utile pour les deux parties demeurant en état de guerre. Voici une question de ce genre sur laquelle nous nous permettons d'attirer l'attention de nos lecteurs. Il faut avoir des forces pour remporter une victoire; qui plus est, dans une étape donnée de lutte et dans des circonstances données, il faut avoir une supériorité de forces. Mais comment réussir à se les procurer ? Les moyens

de l'adversaire peuvent constituer une des ressources. Le célèbre mot d'ordre de l'art militaire réclame qu'on sache profiter des ressources de l'adversaire pour son propre compte. A notre avis, c'est une directive importante dans la théorie générale de la lutte. Qu'il nous soit permis de citer à titre d'exemple une scène, non sans humour, tirée de la vie des oiseaux, dont l'auteur de ce travail fut témoin. Un choucas voulait arracher une plume de la queue d'un pigeon. Ce dernier s'échappa, ce qui est facile à comprendre, dans un sens opposé, tout en facilitant à l'agresseur par chacun de ses gestes, la réalisation du dessein pugnace. Des situations pareilles arrivent dans le domaine des conflits entre les humains légers ou graves, dramatiques ou même agréables, pour ainsi dire, partout où intervient un système de relations caractéristiques pour la coopération négative. Bien des fois on utilise à la guerre l'arme acquise de l'ennemi, on parcourt des chemins et l'on passe sur des ponts qu'il avait construits pour lui-même. Un joueur d'échecs habile jouant avec les figures blanches, utilise les noires en les contraignant à masquer le roi blanc contre un geste de la tour noire ou du fou noir. Et quel est le cas dans des controverses ? Rien de plus simple ni de plus facile que de trouver parfois dans la déposition d'un témoin des paroles appuyant la thèse de l'accusateur ou bien, faisant discerner dans les *corpora delicti* présentés par l'accusateur, quelque détail qui penche en faveur des motions du défenseur.

Examinons la question sous un autre aspect, celui de savoir contre quoi il est juste de diriger ses efforts dans la lutte. La question elle aussi, mène à une réponse commune, de principe, pour un large éventail de luttes dans toutes les domaines. Cyrus, tout en s'y accommodant, essaya de résoudre un conflit armé et s'attaqua directement à Artaxerxès, chef de l'armée hostile. Des forces de sécurité publique, pour anéantir une bande de criminels, tâchent d'appréhender leur chef. Le légendaire David aux prises avec Goliath lui porta un coup au front. De même les chasseurs en tirant sur la bête, visent à la tête ou bien au cœur. En généralisant il faudrait dire que chaque fois qu'on essaie de paralyser un tout organique, il est souhaitable de le faire en visant la partie conductrice de la totalité. Ceci est valable aussi pour un combat verbal. Il s'agit d'annuler la valeur de l'argumentation de l'adversaire. Au cas où cette argumentation a la structure d'un tout cohérent, orienté dans un sens déterminé, et que c'est un système de propositions tendant à une conclusion commune, on peut discerner un groupe de propositions fondamentales ou bien une proposition essentielle. Un ériste habile ne vise pas à renverser n'importe quelle affirmation de l'adversaire,

mais la plus importante. Les axiomes de l'adversaire étant abolis, le système dépourvu du bien fondé est paralysé. Et par contre, en défendant un tout organique il faut défendre avant tout son élément conducteur. Après avoir réfuté toutes les attaques contre les axiomes de son propre système, on sauve sa valeur dans l'opinion de l'instance jugeante.

C'en est assez de ces exemples recueillis pour appuyer l'opinion que nombres de directives de l'art de la controverse reviennent à celles de la théorie générale de la lutte. Mais pourquoi tenons-nous à démontrer ce système de relations ? C'est le respect pour les recommandations des méthodologues avisés qui donne la réponse. Aristote a déjà insisté pour qu'on tienne compte du degré de généralité du problème et qu'on tâche de lier un attribut donné à toute la classe d'objets auxquels il se rapporte, en ne se contentant pas d'un fragment de cette classe. La géométrie, disait-il, ne se satisfait guère d'énoncer la thèse que la somme des angles d'un triangle équilatéral est égale à deux angles droits. Ce n'est pas une propriété de tels triangles seulement, mais de tous les triangles en général, autrement dit, des triangles en tant que tels, et c'est la thèse affirmant que dans chaque triangle la somme des angles est égale à deux angles droits, qui mérite d'être appréciée comme un théorème de géométrie (comp. *Anal. post.* A.4.5.). 2000 ans plus tard, Fr. Bacon apprit des œuvres de Ramus cette thèse d'Aristote et l'utilisa pour ses réflexions sur la structure optima des directives techniques. Il essaya de montrer l'insuffisance d'une thèse qui prêcherait que pour atteindre la blancheur d'une substance déterminée, il faut la réduire en poudre; une telle thèse ne s'applique qu'au verre ou à quelque autre substance encore. La directive générale sera juste lorsqu'on aura joint à la blancheur une telle qualité que tout corps qui en soit doué et seulement ce corps sera blanc. Bacon estima que c'est la microstructure de la couche superficielle de corps qui constitue cette qualité. De même pour la qualité de luisant et celle de lisse, tout ce qui est lisse et exclusivement ce qui est lisse est luisant (comp. le traité de Bacon sous le titre *Valerius Terminus*). Les deux maîtres mentionnés recommandent d'aspirer aux affirmations adéquates, comme dirait Léon Petrazzky, un des coryphées de la théorie moderne du droit. Il prêche un postulat analogue, et en polémique il se moque de théories semblables à celle qui affirme que tout cigare non suspendu et non soutenu tombe. Ce n'est point une qualité des cigares, car elle est valable pour tous les corps et c'est la thèse qui rapporte cet attribut à tous les corps qui mérite d'être enregistrée en tant qu'une affirma-

tion scientifique (comp. *Introduction à la science du droit et de la morale*, Petrazycki, rus. et pol.).

Ont-ils tort, ces méthodologues versés en la matière ? N'est-il pas juste que c'est après avoir rapporté une qualité donnée à toute la classe d'objets à laquelle elle appartient, que nous sommes dans un bon chemin d'expliquer pourquoi elle appartient à tels objets et pas à d'autres. A part cela, il ne serait pas économique, paraît-il, ni, par conséquent, assez habile d'attribuer la qualité donnée à la sous-classe A_1 , A_2 , A_3 et ainsi de suite, quand on peut attribuer tout d'un coup cette qualité à toute la classe A, comme de raison.

Compte tenu de ce que nous venons de dire, nous essayons de faire ressortir ces directives de la technique de la controverse qui n'ont pas une valeur pour la controverse seulement, mais qui sont caractéristiques pour la lutte en général, entendue comme une coopération négative conformément à la définition mentionnée ci-dessus. Voici la question qui s'impose: est-ce que parmi les directives d'éristique connues, ou celles qu'on peut encore dégager, n'existent pas des directives entendues d'après le postulat que nous avons brossé, exigeant des directives adéquates — dont l'étendue dépassera la classe de la lutte et qui se montreront valables pour chaque activité efficace, donc ce ne seront pas des directives d'agonistique mais celles de la praxéologie générale. Et par contre, il existe, paraît-il, des directives de la technique de la controverse, caractéristiques pour cette forme de la lutte, donc des directives éristiques qui ne sont pas des directives générales de l'agonistique. Les deux suppositions sont justes, comme le témoignent des exemples qu'on peut aisément trouver. A savoir, si on envisage la recommandation de tenir prêtes des thèses nommées *loci communes*, susceptibles d'être utilisées dans n'importe quelle discussion, on y découvre aisément l'application de la règle recommandant d'avoir toujours à sa portée des outils universels qui pourraient être utilisés dans un type donné de travail. Un conseil raisonnable d'établir un plan de son allocution avant de prendre la parole, appartient aussi à ces recommandations bien générales. Avant d'entreprendre n'importe quelle démarche il est souhaitable de considérer son déroulement. Pour ce qui est des recommandations caractéristiques de l'éristique, il convient de les chercher dans les conséquences des caractères distinctifs, de la controverse en tant que telle. Montrer de l'esprit, se distinguer par la finesse de sa conversation, se faire admirer par quelque *breviter ac commode dictum*, par un dicton exprimant une pensée fine et ingénieuse (le célèbre «*jus Verrinum*» de Cicéron p. ex.) — voici des recommandations de ce genre-là. Le conseil de déployer dans une con-

traverse un talent spécifique, un don d'escrime verbale, appartient lui aussi, à ce type de recommandations. Hélas, ce ne sont que des personnes douées par leur nature de ce don, aussi individuel que la sensibilité musicale, et qu'on ne peut remplacer par des réflexions sur des règles auxquelles nous avons consacré cette méditation, qui peuvent en profiter.-

Varsovie

Thadée KOTARBINSKI