

**Première séquence HLP 2021/22 : qu'est-ce que la philosophie,
et quels sont ses liens avec la parole ?**

Rapide définition : réflexion, esprit critique, remise en question...

I- L'allégorie de la caverne de Platon et la lutte contre les préjugés

A- La lutte contre les conditionnements et préjugés

- **extrait d'une vidéo qui raconte l'allégorie de la caverne de Platon**

1) le récit

Qu'est-ce qu'une **allégorie** ? C'est une mise en scène figurative où tous les éléments de l'histoire ont une signification symbolique (diffère du mythe qui est évocation poétique des origines et mystères de la vie) (faire un lien avec le « storytelling », style oratoire à la mode dans le domaine de la communication en général)

- Il s'agit d'hommes enchaînés dans une caverne depuis leur naissance ; ils sont condamnés à voir défiler des ombres qui défilent devant le mur qui se trouve en face d'eux, sans jamais pouvoir détourner la tête. S'ils pouvaient le faire, ils se rendraient compte que derrière, il y a une lumière, un feu, et que devant ce feu, des gens agitent des marionnettes, afin de leur faire croire que les ombres de celles-ci sont la réalité.
- Un prisonnier (Socrate, le philosophe) réussit à se défaire de ses chaînes et à s'extraire, tant bien que mal, de ses chaînes ; il lutte pour voir la lumière, il n'en croit pas ses yeux, il a envie de revenir dans la caverne, mais il réussit à s'habituer à la lumière du jour et progressivement il parcourt une longue ascension qui le mène vers la vérité/ réalité.
- Une fois arrivé en haut, il doit redescendre dans la caverne, afin d'éclairer les ignorants ; le pauvre se fera mettre à mort tellement la vérité est difficile à admettre pour le peuple.

2) que veut nous dire Platon ?

Il représente la condition de l'homme dans l'ignorance, et les conditions de sa libération.

Nous sommes « formatés » par la société, manipulés par les politiques.. du coup nous avons une fausse conception du réel. Nous croyons savoir, mais nous sommes pétris de préjugés, prisonniers des chaînes de la doxa. Pour nous en libérer, pensons par nous-mêmes, remettons en question la doxa !

Doxa = préjugé, idée toute faite, affirmation non justifiée, non interrogée, non réfléchie : (on affirme sans savoir si c'est vrai, sans l'avoir vérifié par nous-mêmes, soit parce que ça nous vient d'une autorité transcendante ou supérieure ou avérée, soit parce que ça nous paraît évident)

Attention à ne pas confondre l'opinion avec le faux

Peut-être est-ce vrai, mais ce qui fait d'une opinion qu'elle est une opinion, c'est qu'on n'en a pas vérifié par nous-mêmes le bien-fondé. Qu'on n'a pas réfléchi dessus. Cf. le cours d'histoire ! et généralement, tout ce qu'on a appris : on l'a appris sans se poser de questions, sans mettre en doute systématiquement en tout cas et si on a quelque fois été vérifier dans un livre, a-t-on été vérifier dans tous les livres sur le sujet, etc. ?

- cf. citation de **Descartes** sur l'enfance et recommandation qui en découle.
- mot d'ordre : méfions-nous de tout et surtout des évidences ! n'affirmons rien avant d'avoir d'abord douté et vérifié par nous-mêmes (cela mènera à un doute systématique de toute tradition, religion, etc. cf. siècle des Lumières)

B- conditionnement : d'où vient-il ?

[Lien vers les documents cités sur mon blog : HLP Première Philo- Documents divers sur la Séquence 1 \(philosophie et parole\) | Blog Philocours](#)

D'où vient le conditionnement dont nous sommes tous victimes, et qui rend la philosophie nécessaire ?

1) est-il intentionnel (issu de l'intention de certaines perso ?)

- cf. parents, prof, éducateurs en général, adultes/ enfants
- société en général
- auj médias et politiques
- Insistons sur l'éducation, qui dans une bonne partie de l'enfance (selon Freud jusqu'à environ 7 ans au moins) est d'abord dressage ou conditionnement
- qu'est-ce que le conditionnement et en quoi est-il dangereux ? cf. 2 premières vidéos :
- **1ere vidéo : le chien de Pavlov (début 19^e)**

Il a élaboré dans ces expériences célèbres le modèle dit classique du conditionnement, qui obéit au schéma du « stimulus/réponse ». Tout comportement animal, ici, celui des chiens, obéirait à ce schéma. Les chiens agiraient donc essentiellement grâce à un conditionnement, de manière mécanique, comme des robots.

Description de ces expériences :

- Constat : les chiens salivent avant de recevoir leur nourriture, afin de se préparer à manger et digérer.
- Pavlov effectue de nombreuses expériences dans lesquelles il fait varier les stimulus donnant lieu à la salivation. La variation la plus célèbre est celle dans laquelle il remplace la vue ou l'odeur de la nourriture par le son d'une cloche (évidemment il répète celle-ci de nombreuses fois). La répétition de ces expériences donne lieu à un nouveau comportement, que Pavlov appelle un conditionnement : les chiens salivent dès qu'ils entendent le son de la cloche. Nous avons bien un schéma stimulus/ réponse : son (stimulus) = réponse (salivation).

Pavlov a réussi à programmer les chiens à agir selon une certaine manière. Ils ont acquis un comportement automatique qui remplace l'instinct naturel. Ce sont de véritables robots...

- **2nde vidéo/ document : Watson et le petit Albert (1920)**



Watson a cherché à appliquer le modèle du conditionnement classique de Pavlov aux humains eux-mêmes. Pour ce faire, il a adopté un BB âgé d'à peine 8 mois, qu'il nomma Albert... pour tenter sur lui des expériences : est-il possible d'inculquer des phobies par conditionnement à cet enfant ? Cela prouverait que les humains comme les animaux sont malléables, conditionnés par leur environnement (éducatif, social, culturel..).

Description de ces expériences : on cherche à savoir de quoi a peur ce BB. Constat : de presque rien, si ce n'est les bruits forts. Watson effectue de nombreuses expériences dans lesquelles un bruit fort est émis dès qu'il voit un animal. Csq : alors qu'au début il joue avec plaisir avec tous les animaux, il finit par en être terrorisé. On a fait de lui un individu terrifié par les animaux, et angoissé de manière générale, à travers un conditionnement.

Bilan des deux premières vidéos : Ce que l'on est, notre personnalité, cad notre tempérament, nos comportements, nos pensées, sont le fruit d'un conditionnement, qui peut dans un premier temps (notre enfance) être dû à la nécessité de

l'éducation. Nous sommes le fruit de plusieurs conditionnements, ce qui a pour conséquence que nous ne sommes pas libres, d'être celui qu'on est, de penser comme on pense, etc. D'où la nécessité de faire de la philosophie !

- **3^e vidéo : les expériences de Milgram (résumé fait en classe) (+ références à Hanna Arendt)**

2) ou involontaire (issu de notre condition humaine, du fonctionnement du cerveau, en relation avec notre environnement) ?

- cf. fait que notre cerveau est « vide » à la naissance et subit des influences par l'intermédiaire des sens (Descartes et Platon, comme nombre de philosophes, considèrent d'ailleurs qu'il faut s'en méfier !) (la caverne peut ainsi désigner les sens qui nous font croire beaucoup de choses sur le monde qui sont erronées)
- cf. les biais de raisonnement qui mènent à de mauvais choix et hélas aux théories du complot (**article Rouen**, la fabrique des complots, Cerveau et psycho)

Bilan I : donc, la philosophie cherche à nous libérer des conditionnements, à travers une méthode de raisonnement/ réflexion qu'on appellera, depuis **Socrate**, autre grand philosophe dont il se réclame, la « **maïeutique** » (art d'accoucher les esprits).

II- La philosophie et la lutte contre les sophistes

Outre les sens ou notre corps qui sont la cause de beaucoup de préjugés et d'illusions, Platon désigne dans l'allégorie de la caverne des coupables précis : les marionnettistes désignent une catégorie de personnes apparue au Ve av JC en Grèce : les **sophistes**. Prof de rhétorique. Les préjugés, les faux savoirs, sont ici dus à une parole mensongère, démagogique, séductrice. Parole = propagande politique. Les sophistes étaient de véritables maîtres de la parole qui s'en servaient pour séduire le peuple par leurs beaux discours.

Vocabulaire

- **Rhétorique** : « art de la parole »
- **démagogie** : « action de flatter et exciter les passions populaires afin d'accroître sa popularité et son pouvoir »
- **séduction** : « se ducere », « amener à part, à l'écart » : détourner du droit chemin, égarer, abuser (cf. Pinocchio !). Obtenir de l'autre ce qu'il ne donnerait pas ou ne ferait pas spontanément.

Ainsi, la philo est née en réponse à un mauvais usage de la parole/ rhétorique par les sophistes. Avant d'étudier davantage les sophistes ou la sophistique, faisons un point historique rapide sur la rhétorique dans l'Antiquité.

A- Le Ve siècle athénien et l'importance de la parole

1) La naissance de la rhétorique

- Antiquité grecque : « siècle de la parole » :
 - o Démocratie directe : nécessité de savoir parler devant l'assemblée (liberté d'expression !)
 - o Nécessité de plaider sa cause au tribunal
- Conséquence 1 : naissance de la rhétorique, nécessaire et positive ! (cf. **fiche Corax**)
- Conséquence 2 : naissance des sophistes ou de la sophistique, un mauvais usage de la rhétorique

2) Le mauvais usage de la rhétorique (sophistes/ sophistique)

Un nouveau corps de métier apparaît très vite, il s'agit des maîtres ès persuasion, les **sophistes**. Contre rémunération (très élevée), ces professeurs de rhétorique itinérants vont apprendre aux citoyens qui en ont besoin dans les affaires publiques (à l'assemblée, au tribunal) à être éloquents.

Problème : on s'en fiche de la vérité du discours, ce qu'on veut c'est l'emporter.

Noms de sophistes célèbres : Gorgias, Protagoras

3) Leur thème favori : le discours double

La rhétorique devient l'art de soutenir n'importe quelle cause ; on peut dire tout et son contraire, soutenir le pour et le contre, juste pour « gagner » le débat. Les orateurs deviennent comme des boxeurs qui se battent sur le ring. Débat = joute oratoire.

Les sophistes inventent donc une forme de raisonnement appelée le discours double ou antilogie. Il s'agissait de soutenir successivement deux points de vue opposés.

4) La dialectique (point historique)

- Ce terme qualifie le genre de débats pratiqués par les sophistes

- Définition générale : méthode de discussion, de raisonnement, de questionnement qui occupe depuis l'Antiquité une place importante en philo. Le mot « dialectique » trouve son origine dans le monde grec antique (le mot vient du grec *dialegesthai* : « converser », et *dialegein* : « trier, distinguer », *legein* signifiant « parler »). Elle aurait été inventée par le penseur présocratique Zénon d'Élée
- Peut être entendue comme synonyme du discours double : type de raisonnement consistant à opposer, sur chaque question, le pour et le contre (on le retrouve alors dans les 5 règles de l'éloquence de Cicéron : la réfutation)
- Terme qui aura d'autres sens chez Aristote et chez Platon... (chez Platon on préférera d'ailleurs un autre terme, la maïeutique, afin de montrer l'opposition avec les sophistes)

B- Exercices sur des textes de sophistes

Choisir un texte et répondre aux questions à la maison ; nous avons essentiellement corrigé le texte 1 en classe

1) Gorgias, Eloge d'Hélène : la toute-puissance du discours (tellement puissant qu'il peut nous faire défendre n'importe quelle cause !)

Gorgias, *Eloge d'Hélène* (in JP Dumont, *Les présocratiques*, trad. JL Poirier)

Le discours est un tyran très puissant ; cet élément matériel d'une extrême petitesse et totalement invisible porte à leur plénitude les œuvres divines : car la parole peut faire cesser la peur, dissiper le chagrin, exciter la joie, accroître la pitié. Comment ? Je vais vous le montrer (...).

Les incantations enthousiastes nous procurent du plaisir par l'effet des paroles, et chassent le chagrin. C'est que la force de l'incantation, dans l'âme, se mêle à l'opinion, la charme, la persuade, et, par sa magie, change ses dispositions (...)

Nombreux sont ceux, qui sur nombre de sujets, ont convaincu et convainquent encore nombre de gens par la fiction d'un discours mensonger. Car si tous les hommes avaient en leur mémoire le déroulement de tout ce qui s'est passé, s'ils connaissaient tous les événements présents, et, à l'avance, les événements futurs, le discours ne serait pas investi d'une telle puissance ; mais lorsque les gens n'ont pas la mémoire du passé, ni la vision du présent, ni la divination de l'avenir, il a toutes les facilités. C'est pourquoi, la plupart du temps, la plupart des gens confient leur âme aux conseils de l'opinion. Mais l'opinion est incertaine et instable, et précipite ceux qui en font usage dans des fortunes incertaines et instables.

Dès lors, quelle raison empêche qu'Hélène aussi soit tombée sous le charme d'un hymne, à cet âge où elle quittait la jeunesse ? Ce serait comme si elle avait été enlevée et violentée (...). Car le discours persuasif a contraint l'âme qu'il a persuadée, tant à croire aux discours qu'à acquiescer aux actes qu'il a commis. C'est donc l'auteur de la persuasion, en tant qu'il est cause de contrainte, qui est coupable ; mais l'âme qui a subi la persuasion a subi la contrainte du discours, aussi est-ce sans fondement qu'on l'accuse.

Que la persuasion, en s'ajoutant au discours, arrive à imprimer jusque dans l'âme tout ce qu'elle désire, il faut en prendre conscience (...) Il existe une analogie entre la puissance du discours à l'égard de l'ordonnance de l'âme et l'ordonnance des drogues à l'égard de la nature des corps. De même que certaines drogues évacuent certaines humeurs, et d'autres drogues, d'autres humeurs, que les unes font cesser la maladie, les autres la vie, de même il y a des discours qui affligent, d'autres qui enhardissent leurs auditeurs, et d'autres qui, avec l'aide maligne de Persuasion, mettent l'âme dans la dépendance de leur drogue et de leur magie.

Note : discours destiné à être récité par les élèves ; GO s'amuse ici à innocenter Hélène des méfaits de la guerre de Troie : elle n'est pas responsable de ce qui arriva si elle a cédé à la puissance du discours.

Qu 1 : quels sont les différents pouvoirs de la parole ?

Qu 2 : Pourquoi les hommes peuvent-ils être facilement trompés par un discours manipulateur ?

Qu 3 : Comment GO parvient-il à démontrer qu'Hélène n'est pas responsable de la guerre de Troie ?

Qu 4 : expliquez l'analogie discours et drogues

2) Les sophistes, de simples flatteurs

Platon, *Gorgias*, 463a-d, Trad. Canto, Flammarion GF

Socrate. J'ai peur que ce ne soit un peu brutal à entendre, si je dis la vérité (...), ce que moi, j'appelle rhétorique relève d'une activité qui n'est pas des plus belles.

Gorgias. Quelle activité, Socrate ? (...)

Socrate. Et bien, d'après moi, Gorgias, la rhétorique est une activité qui n'a rien à voir avec l'art, mais qui requiert chez ceux qui la pratiquent une âme perspicace, brave et naturellement habile dans les relations humaines –une telle activité, pour le dire en un mot, je l'appelle flatterie. La flatterie comporte, à mon avis, plusieurs parties, différentes les unes des autres. La cuisine est l'une de ces parties : elle a l'air d'être un art, mais j'ai de bonnes raisons de penser qu'elle n'est pas un art, rien qu'un savoir-faire, une routine. La rhétorique aussi, j'en fais une partie de la flatterie, comme **l'esthétique**, bien sûr, et la sophistique : cela fait 4 parties, avec 4 objets distincts. Bon, si Polos veut en savoir plus, il n'a qu'à essayer de s'informer ; car je ne lui ai pas encore fait savoir dans quelle partie de la flatterie je dis que se trouve la rhétorique (...)

Polos. C'est bon, je vais te le demander. Et toi, réponds : dans quelle partie ?

Socrate. (...) La rhétorique est la contrefaçon d'une partie de la politique.

Qu1 : Pourquoi la rhétorique n'est-elle pas une belle activité selon Socrate ?

Qu2 : Comment la rhétorique, la cuisine, l'esthétique et la sophistique sont-elles qualifiées dans le texte ? Comparez ce terme avec celui d' « art »

Qu 3 : Dans quel domaine la rhétorique est-elle susceptible d'exercer un pouvoir nocif ?

3) Les sophistes, des ignorants... et/ ou des menteurs

Platon, *Gorgias*, 458^e-459c, Canto, Flammarion GF

Socrate. Tu prétends que si un homme souhaite apprendre la rhétorique avec toi, tu peux en faire un orateur.

Gorgias. Oui.

Socrate. Un orateur qui sache donc convaincre son public, quel que soit le sujet dont il parle, sans lui donner la moindre connaissance de ce sujet, mais par persuasion.

Gorgias. Oui c'est tout à fait cela.

Socrate. Or, tout à l'heure, tu disais bien que, même sur des questions de santé, l'orateur est plus convaincant que le médecin.

Gorgias. En effet, je l'ai dit- quand l'orateur parle en public.

Socrate. Mais que veux-tu dire avec ce « en public » ? Est-ce devant des gens qui ignorent ce dont on leur parle ? Car, bien sûr, si l'orateur parlait devant des gens qui s'y connaissent, il ne serait pas plus persuasif que le médecin !

Gorgias. Tu dis vrai.

Socrate. Mais si l'orateur est plus persuasif que le médecin, alors, il convainc mieux qu'un connaisseur ?

Gorgias. Oui parfaitement.

Socrate. Donc, l'orateur, qui n'y connaît rien, convaincra mieux que le connaisseur s'il s'adresse à des gens qui n'en connaissent pas plus que lui : voilà, est-ce bien le cas où l'orateur est plus persuasif que le médecin ? Ou bien les choses se passent-elles autrement ?

Gorgias. Non, c'est bien ce qui arrive, dans le cas de la médecine, du moins.

Socrate. Et dans les cas des autres arts ? L'orateur et la rhétorique ne se trouvent-ils pas toujours dans une situation identique ? La rhétorique n'a aucun besoin de savoir ce que sont les choses dont elle parle ; simplement, elle a découvert un procédé qui sert à convaincre, et le résultat est que, devant un public d'ignorants, elle a l'air d'en savoir plus que n'en savent les connaisseurs.

Qu 1 : D'après Socrate, quelle est la conviction affichée par Gorgias ?

Qu 2 : En quoi consiste l'enseignement de Gorgias selon Socrate ?

Qu 3 : Si le médecin a un savoir, peut-on en dire autant de l'orateur selon Socrate ?

Qu 4 : Pourquoi, selon vous, l'orateur peut-il être plus convaincant que le médecin sur les questions de santé ?

Approfondissement : Extraits du film *Le Brio*