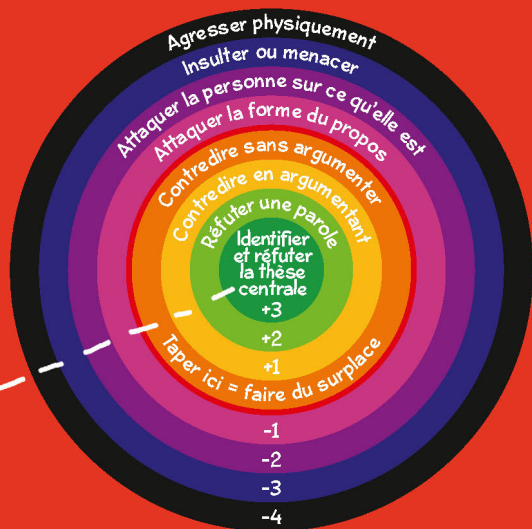


NATHAN
UYTTENDAELE

DESSINS PAR
ADELINA



L'ART D'EXPRIMER SON DÉSACCORD SANS SE FÂCHER

PAR L'AUTEUR DE
LA CHAÎNE YOUTUBE
CHAT SCEPTIQUE
(130 000 ABONNÉS)



Belin:

L'ART
D'EXPRIMER SON
DÉSACCORD
SANS SE FÂCHER

L'ART D'EXPRIMER SON DÉSACCORD SANS SE FÂCHER

Nathan Uyttendaele
Illustré par Adelinaa

Belin:

Le code de la propriété intellectuelle n'autorise que « les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » [article L. 122-5] ; il autorise également les courtes citations effectuées dans un but d'exemple ou d'illustration. En revanche « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle, sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause, est illicite » [article L. 122-4]. La loi 95-4 du 3 janvier 1994 a confié au C.F.C. (Centre français de l'exploitation du droit de copie, 20, rue des Grands Augustins, 75006 Paris), l'exclusivité de la gestion du droit de reprographie. Toute photocopie d'œuvres protégées, exécutée sans son accord préalable, constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal. »

ISBN : 978-2-410-01775-5

Dépôt légal : septembre 2020

© Belin Éditeur / Humensis, 2020

170 bis, boulevard du Montparnasse, 75680 Paris cedex 14

Sommaire

Préambule	9
PARTIE I: LA CIBLE DE GRAHAM	17
Le noir: l'agression physique	19
Le bleu: l'insulte	35
Le violet: l'attaque d'une personne pour ce qu'elle est ou représente	43
Le rose: l'attaque de la forme	57
L'orange: contredire sans argumenter	67
Le jaune: contredire avec argumentation	75
Le vert-jaune: réfutation d'un point secondaire ou d'une parole	87
Le vert: identifier et réfuter la thèse centrale	97
Origines de la cible	107
PARTIE II: LE FESTIVAL DU SOPHISME	113
L'épouvantail ou homme de paille	119
L'appel à la tradition	123
L'appel au local	131
L'appel à la popularité	135
L'appel à la nature	141
Le biais du survivant	151
L'effet cigogne	157
Conclusion	169

Préambule

Près de 8 milliards d'êtres humains cohabitent sur la planète au moment où je rédige ces lignes. Tous perdus dans ce vaste univers, en quête de vérité et de réponses sur la nature profonde des choses, le sens de la vie ou tout simplement le pourquoi de leur existence.

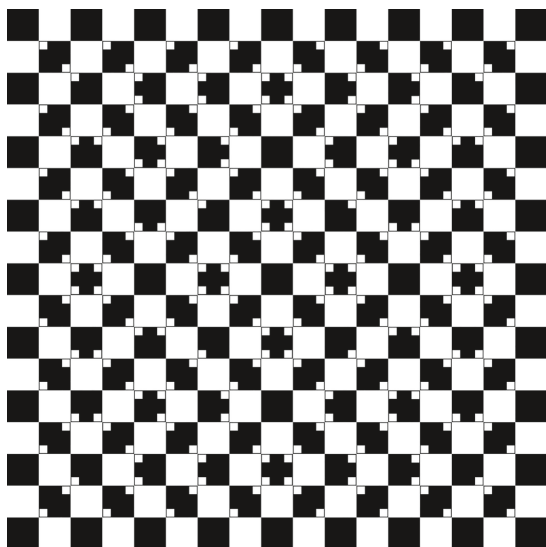
Accéder à la vérité du monde et réussir à le voir pour ce qu'il est vraiment n'est pas une entreprise facile. Des millions s'y cassent les dents chaque semaine et s'engagent sur des voies de garage sans même le réaliser. Ils se retrouvent alors à croire les choses les plus absurdes et fausses, parfois durant des années avant de réaliser leur erreur, parfois toute leur vie sans jamais se remettre en question.

Ne croyez pas, cher lecteur ou chère lectrice, que vous n'êtes pas et ne serez jamais dans ce cas. Vous avez beau affirmer haut et fort votre refus de traverser la vie en croyant des balivernes, les chances sont grandes que vous soyez déjà dupe de bien des charlatans et croyances foireuses en désaccord avec la réalité. Mais ce n'est pas une fatalité. Il est encore temps de vous en sortir et d'apprendre à faire moins d'erreurs à l'avenir.

Comment au juste? Mon premier conseil, évitez de vous reposer de façon déraisonnable sur vos sens et vos expériences personnelles. Seuls, ces derniers ne constituent pas de bonnes boussoles dans votre quête de la vérité. En effet, en

plus d'être imprécis, vos sens vous trompent souvent. Pas convaincu? Prenez ce simple exemple, le damier ci-après est parfaitement rectiligne et pourtant nous le percevons comme étant gondolé. En suivant vos sens et rien d'autre dans cette situation, l'échec est garanti. Mais si vous prenez l'habitude de combiner vos sens à un outil de mesure fiable et à faire preuve d'une très grande prudence dans vos conclusions en cas de désaccord entre votre ressenti et ce que l'outil raconte, alors le succès vous attend.

Se reposer de manière déraisonnable sur vos sens et vos expériences personnelles n'est pas la seule chose qui vous pousse à faire des erreurs. Mon second conseil : réalisez que



vous avez besoin des autres. Ne pensez jamais que vous êtes parfaitement capable de mener vos recherches sans aucune aide extérieure, c'est-à-dire agir comme si vous étiez la seule personne au monde à avoir le temps, la méthode et l'énergie pour séparer le vrai du faux.

Notre planète est vaste et la plupart d'entre vous n'en verront jamais plus que quelques villes et paysages de leurs propres yeux, une fraction infime de tout ce qui s'y trouve. L'immensité même de l'Univers dans lequel elle se trouve dépasse l'entendement. D'ailleurs, aucun être humain ne s'est éloigné de la Terre de plus de 384 400 kilomètres à ce jour (c'est la distance entre Terre et Lune), une bien petite distance en comparaison des 150 000 000 kilomètres séparant la Terre du Soleil et des 250 000 000 000 000 000 kilomètres séparant le Soleil du centre de la galaxie.

Que cela vous plaise ou non, décrypter le monde et le comprendre nécessite de collaborer, parce qu'un seul être humain ne pourra jamais à lui seul espérer percer tous les secrets de l'Univers. Se couper du monde, en particulier de ceux qui ne vont pas dans le sens de ce que vous pensez, est la meilleure façon de rater de nombreuses informations et de finir sur une voie de garage. Tout comme vous utilisez trains, avions ou voitures pour vous déplacer plus loin et plus vite que les muscles de vos jambes pourraient le faire, il vous faut utiliser le cerveau des autres pour pousser la

réflexion plus loin et plus vite que là où votre propre cerveau serait capable de nous emmener.

Comment faire usage de l'intelligence des autres pour avancer soi-même tout en les laissant utiliser votre propre intelligence pour avancer? Pour cela, rien de mieux que de plonger dans les débats. Et cela, aussi simplement qu'en parlant et en écoutant les autres.

Lorsque vous vous engagez dans une discussion ou dans un débat, il faut extraire du cerveau des autres les possibles morceaux de vérité que vous n'avez pas eu le temps de produire vous-même, mais il faut aussi laisser l'occasion à autrui de faire pareil avec vous et de pointer vos possibles erreurs. Malheureusement, cela ne s'improvise pas et, trop souvent, les débats échouent à gagner la moindre hauteur, virant aux insultes, aux moqueries et aux guerres de tranchées.

« VA TE FAIRE FOUTRE, PETITE MERDE »

Anno 2020, la qualité des débats entre individus est, en général, catastrophique. Bien que loin d'être les pires exemples, de nombreux politiciens montrent à chaque élection ce qu'il ne faut pas faire, et ce devant des millions de spectateurs. Les arguments sont mauvais, le fond est oublié, les mensonges et approximations douteuses sont légion et la société ressort plus divisée que jamais après chaque élection. La chanson se répète durant les

nombreux repas de famille et les réunions au travail, mais également autour d'un verre entre amis ou au sein des couples.

En a-t-il toujours été ainsi ou débattions-nous mieux il y a quelques décennies? Expressions-nous notre désaccord face aux croyances et aux idées des autres d'une façon plus productive durant l'Antiquité? Si la volonté d'améliorer les choses n'est certainement pas nouvelle, le fait que nous soyons tous reliés les uns aux autres par Internet est une première dans l'histoire de notre espèce. Cette révolution technologique, qui nous donne accès à une quantité affolante d'autres cerveaux, rend le besoin d'apprendre à mieux débattre d'autant plus criant. Nous nous devons de faire d'Internet quelque chose de plus intéressant qu'un lieu où des êtres humains situés à 1 000 kilomètres de fibre optique les uns des autres se traitent de petites merdes.

Après avoir moi-même contribué à faire tourner de nombreux débats au fiasco sans le vouloir, j'ai fini par développer un précieux outil qui ne m'a plus quitté depuis et qui a changé ma vie: la cible de Graham, inspirée d'un essai du scientifique Paul Graham. J'ai eu la chance de présenter ce nouvel outil à deux reprises lors du mois de mai 2019, d'abord à Avignon lors de l'événement *Pint of Science* local (merci Sébastien qui se reconnaîtra!) puis au centre de Bruxelles grâce à Jérémy Royaux, l'organisateur de *Sceptiques dans un pub, Bruxelles*.

L'intérêt suscité alors par la cible m'a poussé à la présenter en détail dans une vidéo de 20 minutes sur ma chaîne YouTube, *Chat Sceptique*, et à rédiger le présent livre, destiné à tous et à toutes, des plus jeunes aux moins jeunes, car il n'y a pas d'âge pour apprendre à mieux débattre ni pour s'initier à la pensée critique.

La cible de Graham, présentée en détail dans la première partie de ce livre, n'est toutefois pas suffisante pour bien débattre. Il s'agit d'une classification pratique des formes de désaccords lors d'un débat, poussant les débatteurs à exprimer leurs arguments de la façon la plus productive possible. Mais elle ne pourra pas vous sauver de vous-même, cher lecteur, si ce que vous considérez comme un argument convaincant n'est pas un bon argument.

Voici un exemple de mauvais argument arbitrairement choisi : l'appel à l'exotisme consiste à miser sur l'exotisme et le caractère lointain ou « primitif » d'un peuple pour valider une de leurs coutumes, une de leurs médecines, etc. Nous pourrions alors entendre : « J'asperge mes champs de fruits et légumes avec de l'urine de cheval une fois par semaine, une technique qui vient tout droit de la tribu des Pieds-Rouges en Amérique latine ! » Hélas, le fait que cette pratique provient d'une contrée exotique n'offre aucune garantie qu'elle ne soit pas absurde et sans aucune utilité.

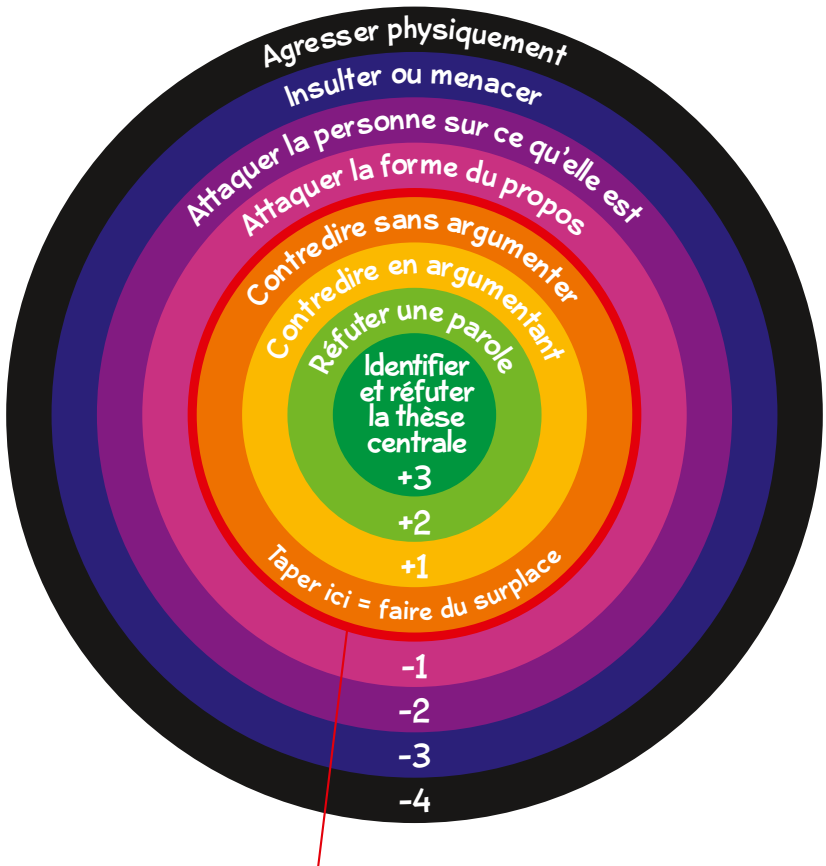
La cible de Graham ne peut pas non plus sauver d'eux-mêmes les participants à un débat qui échangent sur

un sujet qu'aucun d'entre eux ne maîtrise. Peu importe la conclusion atteinte par des débatteurs utilisant la cible de Graham pour discuter de la forme de la Terre (plate, ronde ou en forme de sapin de Noël), si ces personnes ne maîtrisent pas les bases de la physique et des mathématiques et commettent de grossières erreurs de logique, cette conclusion a de fortes chances d'être fausse, même si les concernés ressortent du débat très heureux. À défaut de remettre à niveau le lecteur en physique, plomberie, mathématiques, biologie, nutrition, géologie, santé, chimie, menuiserie ou encore cordonnerie, ce livre tâchera dans sa seconde partie de familiariser le lecteur avec les arguments faussement convaincants les plus classiques. Je ne sais pas si ce livre fera évoluer vos débats, mais j'espère que sa lecture ouvrira au moins les yeux de ceux qui ont été assez fous pour m'accorder quelques heures de leur temps.

PARTIE I

LA CIBLE DE GRAHAM

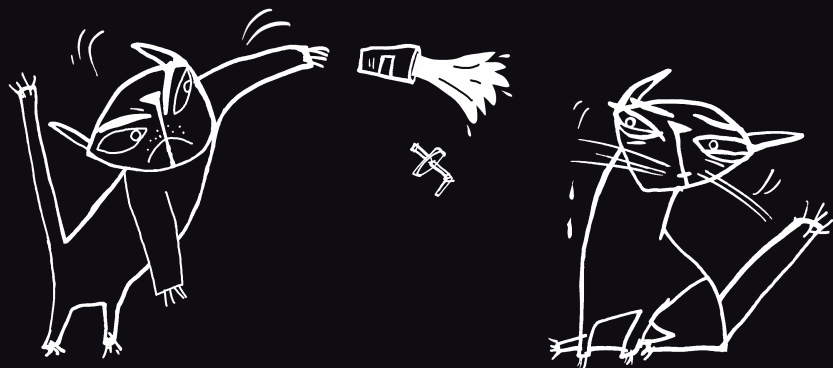
WISEZ LE CENTRE DE LA CIBLE



CHAQUE FOIS QUE VOUS TAPEZ
AU-DELÀ DU CERCLE ROUGE
UN CHATON MEURT

LE NOIR

L'AGRESSION PHYSIQUE



Vous arrive-t-il de vouloir casser la gueule de votre interlocuteur à l'issue d'un échange un peu houleux ?

Vous n'êtes pas quelqu'un de mauvais pour autant et vous n'êtes certainement pas le seul. Il s'agit d'une tendance largement répandue dans la population et je ne pense pas prendre de risque en avançant qu'elle est tout à fait naturelle. Elle n'est cependant pas désirable. Quantité de choses, comme le cancer, la peste ou les tremblements de terre, sont tout aussi naturelles et nous cherchons en permanence à les éradiquer ou, au moins, à en combattre les effets négatifs.

En tant que penseur critique, il m'a rapidement semblé que réagir par la violence face à quelqu'un défiant mes croyances était contre-productif dans ma quête de vérité sur ce monde. Il semble bien plus enrichissant de partir du principe que celui qui remet en question ce que vous pensez pourrait avoir raison de le faire. Ce n'est pas une simple question d'humilité, mais une manière d'atteindre les objectifs que je me suis fixés : voir le monde tel qu'il est vraiment et ne pas vivre dans un mensonge ou un conte de fées.

Même si votre interlocuteur est insultant, réagir par l'agression physique, c'est faire couler les choses encore plus bas et toucher le fond. Dans la hiérarchie des différentes manières d'exprimer son désaccord offerte par la cible de Graham, l'agression physique est de loin la pire. Frapper ici vous rendra très vite infréquentable et vous verrez la vérité vous échapper.