

Stratagème I. L'extension

Il s'agit de reprendre la thèse adverse en l'élargissant, en lui donnant un sens aussi général et large que possible et l'exagérer, tout en maintenant les limites de ses propres positions aussi restreintes que possibles. Car plus une thèse est générale et plus il est facile de lui porter des attaques.

Stratagème II. L'homonymie

Ce stratagème consiste à étendre une proposition à quelque chose qui a peu ou rien à voir avec le discours original hormis la similarité des termes employés afin de la réfuter triomphalement et donner l'impression d'avoir réfuté la proposition originale.

Stratagème IV. Cacher son jeu

Lorsque l'on désire tirer une conclusion, il ne faut pas que l'adversaire voie où l'on veut en venir, mais quand même lui faire admettre les prémisses un par un, l'air de rien, sans quoi l'adversaire tentera de s'y opposer par toutes sortes de chicanes. Vous cachez ainsi votre jeu jusqu'à ce que votre adversaire ait approuvé tout ce dont vous aviez besoin pour l'attaquer.

Stratagème V Faux arguments

On peut, pour prouver une assertion dans le cas où l'adversaire refuse d'approuver de vrais arguments, soit parce qu'il n'en perçoit pas la véracité, soit parce qu'il devine où l'on veut en venir, utiliser des arguments que l'on sait être faux. Dans ce cas, il faut prendre des arguments faux en eux-mêmes, mais vrais ad hominem, et argumenter avec la façon de penser de l'adversaire. Une conclusion vraie peut en effet découler de fausses prémisses, mais pas l'inverse. De même, on peut détourner les faux arguments de l'adversaire par de faux arguments qu'il pense être vrais. Il faut utiliser son mode de pensée contre lui. Ainsi, s'il est membre d'une secte à laquelle nous n'appartenons pas, nous pouvons utiliser la doctrine de secte contre lui.

Stratagème VI. Postuler ce qui n'a pas été prouvé

On fait une *petitio principii* en postulant ce qui n'a pas été prouvé, soit :

1. en utilisant un autre nom, par exemple « bonne réputation » au lieu de « honneur », « vertu » au lieu de « virginité », etc. ou en utilisant des mots intervertibles comme « animaux à sang rouge » au lieu de « vertébrés » ;
2. en faisant une affirmation générale couvrant ce dont il est question dans le débat : par exemple maintenir l'incertitude de la médecine en postulant l'incertitude de toute la connaissance humaine ;
3. ou vice-versa, si deux choses découlent l'une de l'autre, et que l'une reste à prouver, on peut postuler l'autre ;
4. si une proposition générale reste à prouver, on peut amener l'adversaire à admettre chaque point particulier. Ceci est l'inverse du deuxième cas.

Stratagème VII Atteindre le consensus par des questions

Si le débat est conduit de façon relativement stricte et formelle, et qu'il y a le désir d'arriver à un consensus clair, celui qui formule une proposition et veut la prouver peut s'opposer à son adversaire en posant des questions, afin de démontrer la vérité par ses admissions. Cette méthode érothématique (également appelée Socratique) était particulièrement en usage chez les Anciens, et quelques stratagèmes développés plus loin y sont associés

Stratagème VIII Fâcher l'adversaire

Provoquez la colère de votre adversaire : la colère voile le jugement et il perdra de vue où sont ses intérêts. Il est possible de provoquer la colère de l'adversaire en étant injuste envers lui à plusieurs reprises, ou par des chicanes, et en étant généralement insolent.

Stratagème X : Prendre avantage de l'antithèse

Si vous vous rendez compte que votre adversaire répond par la négative à une question à laquelle vous avez besoin qu'il réponde par la positive dans votre argumentation, interrogez-le sur l'opposé de votre thèse, comme si c'était cela que vous vouliez lui faire approuver, ou donnez-lui le choix de choisir entre les deux afin qu'il ne sache pas à laquelle des deux propositions vous voulez qu'il adhère.

Stratagème XVI Argument ad hominem

L'argumenta ad hominem ou ex concessis : lorsque notre adversaire fait une proposition, il faut vérifier si celle-ci ne serait pas inconsistante – même si ce n'est qu'une apparence – avec d'autres propositions qu'il a faites ou admises, ou avec les principes de l'école ou de la secte à laquelle il appartient, ou avec les actions des membres de son culte, au pire avec ceux qui donnent l'impression d'avoir les mêmes opinions, même si c'est infondé. Par exemple, s'il défend le suicide, on peut lui répondre : « Alors pourquoi ne te pends-tu pas ? » Ou encore, s'il soutient qu'il ne fait pas bon vivre en France, on peut rétorquer : « Pourquoi ne prends-tu pas le premier bateau pour la quitter ? »

Stratagème XXIV Tirer de fausses conclusions

Il s'agit de prendre une proposition de l'adversaire et d'en déformer l'esprit pour en tirer de fausses propositions, absurdes et dangereuses que sa proposition initiale n'incluait pas : cela donne l'impression que sa proposition a donné naissance à d'autres qui sont incompatibles entre elles ou défient une vérité acceptée.

Stratagème XXVI Retourner un argument contre l'adversaire

Un coup brillant est le retorsio argumentipar lequel on retourne l'argument d'un adversaire contre lui. Si par exemple, celui-ci dit : « Ce n'est qu'un enfant, il faut être indulgent. » le retorsio serait : « C'est justement parce que c'est un enfant qu'il faut le punir, ou il gardera de mauvaises habitudes. »

Stratagème XXVIII Convaincre le public et non l'adversaire

Il s'agit du genre de stratégie que l'on peut utiliser lors d'une discussion entre érudits en présence d'un public non instruit. Si vous n'avez pas d'argumentum ad rem, ni même d'ad hominem, vous pouvez en faire un ad auditores, c.-à-d. une objection invalide, mais invalide seulement pour un expert. Votre adversaire aura beau être un expert, ceux qui composent le public n'en sont pas, et à leurs yeux, vous l'aurez battu, surtout si votre objection le place sous un jour ridicule. : les gens sont prêts à rire et vous avez les rires à vos côtés. Montrer que votre objection est invalide nécessitera une explication longue faisant référence à des branches de la science dont vous débattiez et le public n'est pas spécialement disposé à l'écouter.

Stratagème XXX Argument d'autorité

L'argumentum ad verecundiam. Celui-ci consiste à faire appel à une autorité plutôt qu'à la raison, et d'utiliser une autorité appropriée aux connaissances de l'adversaire.