

Philosophes phares

POURQUOI SOCRATE ÉNERVERAIT-IL LES GOUROUS DU COACHING ?

Avec la naissance de la démocratie directe vers le Ve siècle av. J.-C, « tous les hommes libres » peuvent participer aux débats. Persuader devient alors une compétence utile.

Conséquence : un afflux de sophistes à Athènes et dans d'autres villes. Ils enseignent divers savoirs, dont surtout les techniques de persuasion et autres tours de passe-passe argumentatifs aux personnes avides de pouvoir. Avec une plus grande volonté de persuader que de convaincre.

C'est là que Socrate entre en scène.

L'oracle de Delphes avait dit que Socrate était le plus sage des Hommes. Mais comme lui-même disait qu'il savait seulement qu'il ne savait rien, eh bien, il est allé tester cette prédiction dans les rues en parlant avec ses concitoyen·nes.

Pour cela, il utilise surtout deux techniques :

- **L'ironie socratique** (plutôt pour ses adversaires). En affirmant qu'il sait qu'il ne sait rien, il se met dans la position d'un ignorant (lucide). Il laisse les autres présenter leurs certitudes. Et, par des questions faussement naïves, mais précises, fait craqueler leur pseudo-cohérence pour en révéler les fragilités.
- **La maïeutique** (plutôt pour ses disciples). Phénarète, la mère de Socrate est sage-femme. Il reprend cette image : lui, Socrate, n'engendre pas de nouveaux savoirs, mais il aide les autres à accoucher de leurs propres idées.

Aujourd'hui, nous glissons vers une culture qui se distancie de la notion de vérité (cf. post 3/144) et de nombreux sophistes modernes (dont certain·es travaillent avec sérieux) proposent des grilles de lecture souvent simplificatrices des nuances du réel.

La maïeutique, art du questionnement, s'avère alors essentielle.

Mais c'est là que nous rencontrons 2 problèmes :

- il faut déjà oser questionner.
- lorsque nos idées sont attaquées, on endosse souvent ces trois rôles :
 - Prédicateur, je protège mes croyances ;
 - Procureur, je débusque les erreurs d'autrui ;
 - Politicien, je réponds pour plaire à la majorité.

Dans ces trois rôles, on se met en tête de défendre notre identité. Je tire cette typologie de *Think Again* d'Adam Grant.

Or, nous devrions jouer un rôle de scientifique qui, stimulé·e par les contres-arguments, souhaite approcher la vérité par la discussion collective. Mais, pour cela, il faut accepter de se remettre en question. Et c'est là que Socrate, tel un taon, devient insupportable pour les gourous du coaching qui défendent leur idéologie de réalisation de soi ou de performance. Parfois avec d'autant plus de force que les fondements de leur profession de foi sont friables.

Pourquoi cela nous intéresse-t-il ?

Le monde professionnel est aujourd'hui saturé de recettes rapides, de méthodes clés en main, applicables sans réfléchir et de discours performatifs qui promettent clarté, efficacité et transformation profonde. Socrate, avec le recul de +2500 années de débats philosophiques, rappelle cette idée presque subversive : une organisation progresse mieux quand elle pense et pose de bonnes questions.

Si le pouvoir appartenait à qui détenait les réponses, il appartient de plus en plus à qui sait poser les questions. Nous nageons dans un océan d'informations, avec un continent de plastique (généré par slop AI et autres brain rot) qui devient toujours plus visible.

Dans les organisations, ce ne sont pourtant pas les idées qui manquent, mais la structure qui leur permet d'éclore : remettre en question sans être directement perçue comme déloyal·e ; la possibilité de dire « je ne sais pas » sans perdre en crédibilité ; le droit de faire craquer une pseudo-vérité avant qu'elle ne devienne une mauvaise décision.

Quand on travaille dans une culture qui valorise la certitude, la performance et l'assurance, les désaccords deviennent des conflits, les erreurs sont cachées et l'intelligence collective s'épuise.

Avec philosophie,

- Bernt