

entretien

«En Occident comme en Chine, dans la vie de tous les jours, dans l'économie, dans la politique, on utilise les mêmes stratagèmes»

«S»tratégèmes – trois millénaires de ruses pour vivre et survivre¹ est un best-seller mondial. Son auteur, Harro von Senger, écrivain, sinologue et professeur d'université en Suisse et en Allemagne, a, le premier, fait découvrir au monde occidental les «stratégèmes» comme mode de pensée chinois. Récemment invité à Lausanne à un symposium organisé par Interforum, il explique brillamment comment, depuis des millénaires, les stratagèmes – qui ne possèdent pas de connotations négatives en langue chinoise – sont perçus comme un art de vivre en Chine.

Dans la préface du livre de Harro von Senger, Jacques Gernet, professeur au Collège de France, explique: «Il n'y a pas en Chine de forme d'intelligence supérieure à celle qui s'attache à l'interprétation du changement. L'un des termes qui traduisent le mieux notre notion d'intelligence, le mot zhi composé dans sa partie supérieure du mot savoir, implique déjà la notion de stratagème, c'est-à-dire la capacité d'appréhension d'un temps et d'un espace qui sont ceux du monde sensible. Faiblesse ou force de la pensée chinoise? Pour en

décider de façon impartiale, il faudrait faire abstraction de tout notre ethnocentrisme inconscient et mettre dans la balance le parti que la pensée chinoise a su tirer, dans tous les domaines, de la notion de changement et des oppositions complémentaires qui forment la trame du monde sensible: vide et plein, ordre et désordre etc.»

Harro von Senger livre pour *Entreprise romande* quelques secrets des stratagèmes chinois.

Pourriez-vous rappeler, en quelques mots, l'origine et l'historique des stratagèmes chinois dont parle votre livre?

Il existe un traité «Sanshiliu Ji (Miben Bingfa)» – ce qui veut dire «Les 36 stratagèmes (Le livre secret de l'art de la guerre)» – dont l'origine n'est pas tout à fait claire. Ce livre serait le fruit d'une compilation effectuée par un auteur, évidemment bien érudite dans l'art de la guerre, à la fin de la dynastie des Ming (1368-1644). Cet ouvrage a été gardé secret pendant des années. Il a été découvert par un Chinois dans les années 1940. La première publication de ce livre a eu lieu en 1968 à Hongkong. J'ai

acheté la première édition taiwanaise en 1973 à Taïpeh. J'ai publié le premier livre occidental sur ce traité en 1988 (sur les stratagèmes 1-18). Mon livre a ensuite été traduit dans douze langues, dont le chinois en 1990. La publication chinoise de mon livre a initié un «torrent» de livres chinois sur les 36 stratagèmes. En effet, dans les années 1980, il n'existait en République populaire de Chine que trois livres sur les 36 stratagèmes. Aujourd'hui, la Bibliothèque nationale chinoise publie une liste de plus de six cent cinquante livres chinois avec l'expression «36 stratagèmes» dans le titre, dont plus de cent livres sur l'application des 36 stratagèmes dans la sphère économique! En 2000, j'ai publié le deuxième volume de mon livre sur les stratagèmes 19-36. Les deux volumes en traduction chinoise ont été publiés à Shanghai en août 2006: je reviens tout juste de cette ville, où j'ai donné en langue chinoise des conférences de presse sur l'édition chinoise.

Sous quelle forme «Le livre secret de l'art de la guerre» découvert dans les années 1940 se présentait-il?

Le livre «Sanshiliu Ji (Miben Bingfa)» est composé de trente-huit parties, c'est-à-dire d'une préface et d'un prologue. Les trente-six chapitres dans la partie centrale du livre sont dédiés aux 36 stratagèmes. Chaque chapitre a plusieurs éléments: tout d'abord un numéro et un titre, et aussi chaque fois une partie théorique et une petite collection d'exemples historiques de l'application du stratagème en question. Si l'on traduit les numéros et les titres des trente-six chapitres, on a finalement le catalogue des 36 stratagèmes. Notons bien que l'auteur de ce livre n'a pas créé lui-même ces trente-six expressions stratagémiques. Les 36 stratagèmes ont différentes sources: des événements historiques, le langage populaire ou certaines théories philosophiques ou militaires par exemple. La pensée stratagémique chinoise ne commence donc pas avec ce livre, mais déjà avec «L'art de la guerre» de Sunzi, qui était un contemporain de Confucius (551-479).

Est-il facile pour le monde occidental d'appréhender ces stratagèmes chinois?

La ruse comme phénomène de la vie humaine existe partout dans le monde humain. Même dans la Bible. L'histoire de l'humanité post-paradisique commence avec la ruse du serpent utilisé contre Eve et Adam. Considéré de ce point de vue, l'histoire humaine commence avec une ruse. La princesse Europe qui a donné son nom à notre continent était – comme Eve et Adam – une personne «aveugle vis-à-vis des ruses». Elle est devenue victime de la ruse de Zeus, qui lui est apparu comme taureau et qui l'a violée plus tard sur l'île de Crète. La différence entre l'Occident et la Chine réside dans le fait que la

Harro von Senger

professeur d'université et écrivain



© business besteller / Günther Reisp

Chine a développé toute une terminologie pour donner des noms spécifiques à différentes techniques «rusées». En Occident, dans la vie de tous les jours, dans l'économie, dans la politique – on pense ici au «Prince» de Machiavel par exemple – on utilise des techniques rusées identiques à celles utilisées en Chine. Mais les Occidentaux ne savent pas les nommer. Et ce qui manque dans la langue manque aussi dans la pensée. Ainsi, puisque les Occidentaux n'ont pas une terminologie rusée, ils ne peuvent pas discerner correctement les différentes techniques de ruses.

Donc les stratagèmes chinois peuvent aider l'homme occidental à structurer sa pensée...

Pour un homme occidental, il me semble assez facile d'apprendre le catalogue des 36 stratagèmes et de l'utiliser comme instrument pour, enfin, appréhender relativement clairement au niveau intellectuel – et non plus uniquement par intuition – les différentes techniques rusées. En réalité, ces dernières existent déjà chez nous: il s'agit seulement d'apprendre des Chinois comment on peut les saisir par la langue, et donc par l'intellect, pour mieux les maîtriser.

Propos recueillis par
■ Grégory Tesnier

¹ Pour plus d'informations: <http://www.36strategie.ch/>

Stratagème: une définition

Dans son livre sur les 36 stratagèmes, Harro von Senger donne une définition du «stratagème» au sens chinois: cela englobe des notions allant de la simple ruse ou action spontanée, dictée par la présence d'esprit, au comportement complexe, soigneusement réfléchi que l'on pourrait décrire schématiquement de la façon suivante:

- Dans une situation donnée ressentie comme délicate, excluant toute intervention directe ou action conventionnelle,
- l'auteur du stratagème se sert
- d'une configuration impénétrable au vis-à-vis (la victime du stratagème: ennemi, adversaire ou ami), discrètement mise en scène, ayant un effet par conséquent quelque peu théâtral, se présentant au vis-à-vis sans qu'il y soit pour quelque chose, et dans laquelle
- le vis-à-vis est «pris au piège», au sens le plus large du terme,
- dans un but donné,
- paraissant toujours «bon» ou positif à l'auteur du stratagème,
- sans être forcément mauvais pour le vis-à-vis.

Il existe différentes sortes de stratagèmes:

- Ceux qui masquent (quelque chose qui existe en réalité; stratagème de dissimulation)
- Ceux qui font miroiter (quelque chose qui n'existe pas; stratagème de simulation)
- Ceux qui servent à gagner l'initiative
- Ceux qui servent à encercler le vis-à-vis
- Ceux qui donnent un avantage
- Ceux de la séduction
- Ceux de la fuite

L'art du trompe-l'oeil: l'avant du camion est à gauche... Stratagème?



Comment les stratagèmes chinois peuvent-ils s'appliquer au domaine économique?

Harro von Senger a écrit tout un livre en allemand sur cette question: Harro von Senger: 36 Strategeme für Manager, 4e édition, Hanser, Munich 2005. Cet ouvrage existe aussi en langue anglaise sous le titre «The 36 Stratagems for Business» (Cyan Communications, London 2006).