

۱۹۸۷

بسم الله الرحمن الرحيم

هنر همیشه بر حق بودن

۳۸ راه برای متقاعد کردن دیگران

ارته شوپنهاور

به انضمام مقدمه و چند فصل از ای. سی. گریلینگ

مترجم: الهه کیهان‌فر

انتشارات عالی تبار

سرشناسه	: شوپنهاور، آرتور، ۱۷۸۸ - ۱۸۶۰ م. Schopenhauer, Arthur
عنوان و نام پدیدآور	: هنر همیشه بر حق بودن: ۳۸ راه برای متقاعد کردن دیگران/ آرتور شوپنهاور؛ به انضمام مقدمه و چند فصل از ای. سی. گریلینگ؛ ترجمه الهه کیهان فر.
مشخصات نشر	: تهران : نشر عالی تبار، ۱۳۹۷.
مشخصات ظاهری	: ۷۲ ص.
شابک	: ۹۷۸-۶۲۲-۶۱۵۳-۱۳-۳
وضعیت فهرست نویسی	: فیفا
یادداشت	: عنوان به انگلیسی: The art of always being right: 2012
عنوان دیگر	: ۳۸ راه برای متقاعد کردن دیگران.
موضوع	: منطق. Logic
موضوع	: استدلال
موضوع	: منطق
موضوع	: مناظره.
شناسه افزوده	: گریلینگ، ای. سی. Grayling, A. C.
شناسه افزوده	: کیهان فر، الهه، ۱۳۷۱-، مترجم
رده بندی کنگره	: ۱۱۰۷ / ۸۲۲ / ۵۰ BC50
رده بندی دیویی	: ۶۰
شماره کتابشناسی ملی	: ۵۵۷۴۲۸



هنر همیشه بر حق بودن

نویسنده: آرتور شوپنهاور

مترجم: الهه کیهان فر

ناشر: عالی تبار

تیراژ: ۱۰۰۰ جلد

چاپ: طرح و نقش نوین

نوبت و سال چاپ: اول/ ۱۳۹۸

شابک ۹۷۸-۶۲۲-۶۱۵۳-۱۳-۳

قیمت: ۱۲۰۰۰۰ ریال

آدرس: م انقلاب - خ کارگر جنوبی - خ روانمهر - بین فخر رازی و دانشگاه پ ۸۱

تلفکس: ۶۶۹۵۴۷۸۹

تلفن: ۱-۶۶۹۷۳۶۴۰

فهرست مطالب

۵	مقدمه
۲۱	۱. گسترش تعمیم دادن
۲۳	۲. از «اژه‌های هم‌آوا» استفاده کنید که تلفظ یکسان، اما معنا و گاهی املائی متفاوتی دارند
۲۶	۳. صحبت‌ها را از «جزئی طرف مقابل را تعمیم بدهید
۲۸	۴. نقشه‌هایی که در سر برید را لو ندهید
۲۸	۵. استفاده از نظریات نادرست و دروغین
۲۹	۶. آنچه که باید به اثبات برسد امر مسلم تلقی کنید
۳۰	۷. با سوال پیچ کردن طرف مقابل را ارباب به اقرار کنید
۳۱	۸. طرف مقابل خود را عصبانی کنید
۳۱	۹. پرسیدن سوال‌های خود به شیوه‌ای انحرافی
۳۱	۱۰. از منفی‌بافی‌ها و مخالفت‌های دائمی طرف مقابل منع خود استفاده کنید
۳۲	۱۱. پذیرفته شدن موارد خاص را به موارد کلی و عام تعمیم دهید
۳۲	۱۲. برای بیان نظرات خود از استعاره‌های مناسب استفاده کنید
۳۴	۱۳. پیشنهاد «رد کردن دلیل نقض» را بپذیرید
۳۵	۱۴. علی‌رغم اینکه شکست خورده‌اید، ادعای پیروزی کنید
۳۵	۱۵. برای بیان نظر خود از عباراتی به ظاهر بی‌معنا استفاده کنید
۳۶	۱۶. از نظرات طرف مقابل استفاده کنید
۳۷	۱۷. به وسیله وجوه تمایز جزئی، از عقیده خود دفاع کنید
۳۸	۱۸. حرف طرف مقابل را قطع کنید، وسط صحبتش بپرید و بحث را منحرف کنید
۳۸	۱۹. موضوع را تعمیم بدهید و سپس استدلال‌هایی را علیه آن مطرح کنید
۳۸	۲۰. خودتان نتیجه‌گیری کنید
۳۹	۲۱. برای مخالفت با طرف مقابل از استدلالی به بدی استدلال خود او استفاده کنید

۳۹	۲۲. مصادره به مطلوب
۴۰	۲۳. طرف مقابل را مجبور به اغراق کنید
۴۰	۲۴. قیاس نادرستی انجام بدهید
۴۱	۲۵. مثال نقضی پیدا کنید
۴۲	۲۶. موقعیت را به نفع خودتان تغییر دهید
۴۲	۲۷. خشم، نشانه ضعف است
۴۲	۲۸. ناظران بحث را متقاعد کنید، نه طرف مقابل را
۴۴	۲۹. مسیر بحث را منحرف کنید
۴۵	۳۰. به پای دلیل و برهان، به مرجعی موثق متوسل شوید
۵۱	۳۱. می‌توانید بگویید این حرف فراتر از دانش و اطلاعات من است
۵۲	۳۲. موضوعی را به نفع خودتان و او را در طبقه‌بندی منفوری قرار دهید
۵۵	۳۳. از لحاظ تئوری و در حد حرف صدق می‌کند، اما در عمل نه
۵۶	۳۴. اجازه ندهید که طرف مقابل قسر در برود
۵۶	۳۵. قدرت اراده، موثرتر از عقل و ذکاوت است
۵۸	۳۶. کشیش و یکفیلد
۵۹	۳۷. ارائه یک استدلال اشتباه از سوی طرف مقابل برای رد شدن دیدگاه او کافیت
۶۰	۳۸. ترفند آخر!
۶۳	ضمیمه شماره ۱
۶۴	ضمیمه شماره ۲
۶۶	ضمیمه شماره ۳
۶۹	سخن آخر
۷۱	سخن مترجم انگلیسی

مقدمه

حقیقت

در یک دنیای ایده‌آل، هدف از هر مباحثه و گفتگوی منطقی و صحیح بین مردم، رسیدن به حقیقت و یا حداقل به توافق رسیدن است. در چنین گفتگویی، مقصود فردی که نیت خیر و مثبتی دارد، شناسایی و تشخیص اهداف ارزشمند و شناخت بهترین ابزارها برای رسیدن به این اهداف است. بنابراین، این افراد تلاش می‌کنند تا مشکلات را با بررسی یکدیگر حل و فصل کرده و بر اختلاف نظرها و درگیری‌ها غلبه کنند.

اما دنیای واقعی، هر خصوصیتی را دارد که جز «ایده‌آل بودن» و مردم آن برای رسیدن به حقیقت تلاش نمی‌کنند، بلکه سعی می‌کنند در هر گفتگویی پیروز شوند. به علاوه، به دنبال دانستن این نکته نیستند که بهترین راه برای همه مردم چیست، بلکه فقط می‌خواهند بدانند بهترین راه برای خریدشان چیست. از دیدگاه اکثر مردم، منافع خودشان مهمتر از هم‌نوع دوسی و سادات کل جامعه است. در نتیجه، در رقابت زندگی به دنبال پیروزی خودشان هستند.

اشتیاق انسان به برنده بودن تا حدی زیاد است که به محض اینکه فلاسفه یونان باستان شروع به بررسی ماهیت و ذات هر چیز کردند، استعداد هنر فن بیان و سخنوری را نیز آغاز کردند. هنر فن بیان و سخنوری، به معنای فنونی است که به انسان کمک می‌کنند تا صرف‌نظر از حقیقت داشتن و یا ارزشمند بودن سخنان وی، در مباحثات پیروز شود.

از آن زمان تاکنون، هیچ‌چیز تغییر نکرده است. در پارلمان‌ها و رسانه‌ها، مباحثی در زمینه به چالش کشیدن و متهم کردن و یا دفاع کردن و ضد حمله زدن به طرف مقابل ایجاب می‌کند که تمام افراد جامعه دارای فن بیان و مهارت‌های

سخنوری باشند. انسان برای دفاع از خود، راستگو به نظر آمدن، شانه خالی کردن از پاسخگویی به سوالات و ارائه پاسخ‌های مبهم به چنین سوالاتی، باید تمام ابزارهای بیانی و اصول چرب زبانی را به کار بگیرد.

افرادی که هنر مبهم پیروز شدن در مباحثات (حتی اگر به معنای تبدیل کردن «بدترین حالت» به «بهترین حالت» باشد) را ابداع کردند، «سفسطه‌گران»^۱ یونان باستان بودند که سقراط و شاگرد مشهور او افلاطون نسبت به آن‌ها ابراز تنفر می‌کردند؛ چون معتقد بودند آن‌ها ارزشی برای حقیقت قائل نیستند و (حتی بدتر از آن، بر دیدگاه سقراط) قصد داشتند ترفندهای خود را به مردم بیاموزند.

این سفسطه‌گران، همیشه مخاطبانی داشتند چون موفقیت آن‌ها در شهرها و سرزمین‌های باستانی، دایره مهارت‌های بیانی و گفتاریشان بود. هر مرد بزرگسالی، عضوی از یک مجموعه فعال حکومتی بود و باید به هنگام نیاز، مسئولیت امور قانونی مرتبط با خود را بر عهده می‌گرفت. بنابراین، نویسندگانی روی کار آمدند که در ازای دریافت پول، در هر موقعیتی سخنرانی کردن در آن زمینه را بر عهده می‌گرفتند. البته، این کار اهمیت فن بیان و مهارت‌های سخنوری هر فرد را کاهش نمی‌داد و «فن بیان» توسط نخستین اساتید آن، به تدریج تبدیل به یک علم خاص شد.

آرتور شوپنهاور، یکی از بزرگترین فلاسفه قرن نوزدهم، تمام ترفندها و شیوه‌های دروغین زمانه خود را شناخته بود، چنان‌که علمی دقیقی از سنت باستانی فن بیان و سخنوری داشت. وی، همین ترفندهایی را در مباحثات سیاستمداران و سایر متظاهران در عرصه‌های دیگر مشاهده کرد و در واکنش به این مسئله، مقاله کنایه‌آمیز «هنر همیشه بر حق بودن» را نوشت.

این مقاله جالب و حیرت‌انگیز، نوعی دستورالعمل در مورد نحوه پیروز شدن در هر بحث و گفتگویی است. شوپنهاور می‌گوید: «دیالکتیک جدلی»^۲ که در گذشته

^۱. Sophists

^۲. Controversial Dialectic: دیالکتیک به معنای ستیز، تضاد و چیزهای مخالف یکدیگر یا متناقض است. دیالکتیک یکی از ابزارهای فلسفه و نظریه‌ای درباره سرشت «منطق» است. پیشینه اندیشه‌ی دیالکتیکی به یونان باستان و به‌طور مشخص به نظریات سقراط بازمی‌گردد. به بیان ساده، هرگاه، دو دیدگاه فلسفی در تضاد با همدیگر باشند، کنشی خردگونه که آن دو را در یک نظریه

و اشاره غیرمستقیمی را عمداً سرکوب می‌کند، به معنای هنر جدال و انکار سخنان طرف مقابل به گونه‌ای است که موضع خود فرد حفظ شود و از تک و تا نیفتد، خواه حق با او باشد و خواه نباشد». شوپنهاور برای اینکه به مخاطبین خود اطمینان دهد که صحبت‌هایش حقیقت دارند و کاملاً جدی هستند، به سخنان خود افزود که: «در هر بحث و گفتگویی، باید موقعیت خود را کاملاً اتفاقی و تصادفی تلقی کنیم و رفتار ما طوری باشد که نشان دهد هدف ما فقط این است که از موضع خود دفاع کنیم» و ثابت کنیم طرف مقابل ما (طرف مقابل علیه ماست) اشتباه می‌کند».

البته، هدف اصلی شوپنهاور این بود که به مخاطبین خود در مورد ترفندها و فرن رسانه‌ها، از روزنامه‌های سیاسی گرفته تا مطبوعات دیگر، از تبلیغات مختلف گرفته تا فروشندگان انواع محصولات، هشدار دهد. وی، در ظاهر «مغلطه و زبان‌بازی» را رد می‌کند، اما در ادامه صحبتش جای واژه «فن بیان» از این عبارت استفاده می‌کند (را آموزش می‌دهد، اما در حقیقت و در پس آن، نحوه تشخیص دادن این مهارت گفتاری در دیگران را به شما می‌آموزد). او در کتاب مختصر اما مفید و تاثیرگذار، ابزار بسیار خوبی برای فراگیری این فنون و مفاهیم را به شما می‌آموزد.

ترفندها و فنونی که شوپنهاور توضیح می‌دهد بسیار متنوع و گوناگون هستند. طرف مقابل خود را عصبانی کنید و به جای استدلال او، خود او را مورد حمله قرار دهید. به عنوان مثال، از او سوالات بی‌شمار و گنگ بپرسید، زمانی که یک نظر یا قیاس منطقی را انکار می‌کند، طوری در مورد آن صحبت کنید که آن را بپذیرد، برای مبهم ساختن موضوع از تمایزات و ارائه تفسیرهای عجیب و غریب استفاده کنید، طرف مقابل خود را مجبور کنید که با نظر شما موافقت کند و نظری که بیشتر از همه مایلید آن را بپذیرد در بین آن‌ها به‌جانبید، با ارائه مسیرهای فکری و استدلالی جدی فوراً او را از مسیر استدلالی که احساس می‌کنید شما را شکست می‌دهد، منحرف کنید و بسیاری ترفندهای دیگر برای پیروز شدن در یک بحث. با وجود اینکه شوپنهاور این آموزه‌های خود که شبیه به ناسزاگویی

جدید جمع کند، رخ می‌دهد که همان دیالکتیک است. از نظر هگل و مارکس این امر اجباری و ذاتی خرد است.

هستند را خیلی جدی توضیح می‌دهد و با وجود اینکه عموماً دیدگاهی بدبینانه نسبت به ماهیت انسان و دنیا دارد، در واقع با این فنون گفتاری و زبان‌بازی مخالف است. شعار او «زندگی خود را وقف حقیقت کردن» است و این کتاب مختصر در مورد ترفندهای گفتاری در مباحثات راهی برای پیروی از همان شعار است، چون دقیقاً به ما نشان می‌دهد که اگر واقعاً حق با ماست و می‌خواهیم صادقانه بحث و گفتگو کنیم، چه کاری را «نباید» انجام دهیم.

همانند بسیاری از نوشته‌های دیگر شوپنهاور، کتاب «هنر همیشه بر حق بودن» مملو از نکات خردمندانه و طنز کنایه‌آمیز است و یکی از بهترین مطالبی است که برای مرز با طرز فکرهای نادرست نوشته شده است.

www.ketab.ir