

✓ کارنیل، بزرگترین شبکه موفقیت ایرانیان می باشد، که افرادی زیادی توانسته اند با آن به موفقیت برسند، فاطمه رتبه ۱۱ کنکور کارشناسی، محمد حسین رتبه ۶۸ کنکور کارشناسی، سپیده رتبه ۳ کنکور ارشد، مریم و همسرش راه اندازی تولیدی مانتو، امیر راه اندازی فروشگاه اینترنتی، کیوان پیوستن به تیم تراکتور سازی تبریز، میلاد پیوستن به تیم صبا، مهسا تحصیل در ایتالیا، و..... این موارد گوشه از افرادی بودند که با کارنیل به موفقیت رسیده اند،

شما هم می توانید موفقیت خود را با کارنیل شروع کنید. برای پیوستن به تیم کارنیلی های موفق روی لینک زیر کلیک کنید.

[www.karnil.com](http://www.karnil.com)

WWW.KARNIL.COM

# عزیزانِ طیبین ببرحق بودن



۳۸ راه برای پیروزی  
در هنگامی که شکست خورده‌اید

آرتور شوپنهاور

ترجمه عرفان ثابتی



تقدیم به شایان و مهران درخشان

ع.ث.

---

شوپنهاور، آرتور Schopenhauer, Arthur

هنر همیشه بر حق بودن، ۳۸ [سی و هشت] راه برای پیروزی در  
هنگامی که شکست خورده‌اید / آرتور شوپنهاور؛ با مقدمه  
سی، گرلینگ؛ ترجمه عرفان ثابتی. - تهران: ققنوس، ۱۳۸۵.  
ISBN 978-964-311-635-4 ۱۳۶ ص.

فهرست نویسی بر اساس اطلاعات فیبا.

عنوان به انگلیسی: *The Art of Always Being Right: thirty  
eight ways to win when you are defeated ...*, 2004.

۱. دیالکتیک. ۲. منطق. الف، ثابتی، عرفان، ۱۳۵۵ - ، مترجم. ب.  
عنوان. ج. عنوان: ۳۸ [سی و هشت] راه برای پیروزی در هنگامی که  
شکست خورده‌اید.

۱۴۶/۳۲ B ۸۰۹/۷/ش ۹۵۹

---

۳۸۴-۳۴۳۲۸

کتابخانه ملی ایران

# هنر همیشه برحق بودن

## ۳۸ راه برای پیروزی در هنگامی که شکست خوردده‌اید

آرتور شوپنهاور

با مقدمه ای. سی. گریلینگ

ترجمه عرفان ثابتی



این کتاب ترجمه‌ای است از:

**The Art of Always Being Right**

*By Arthur Schopenhauer*

Gibson Square



انتشارات ققنوس

تهران، خیابان انقلاب، خیابان شهدای زندارمیری

شماره ۱۰۷، تلفن ۴۰ ۸۶ ۴۰ ۶۶

\* \* \*

آرتور شوپنهاور

هنر همیشه برحق بودن

۳۸ راه برای پیروزی در هنگامی که شکست خورده‌اید

ترجمه عرفان ثابتی

چاپ پنجم

۲۲۰۰ نسخه

۱۳۸۹

چاپ شمشاد

حق چاپ محفوظ است

شابک: ۴ - ۶۳۵ - ۳۱۱ - ۹۶۴ - ۹۷۸

ISBN: 978 - 964 - 311 - 635 - 4

[www.qoqnoos.ir](http://www.qoqnoos.ir)

Printed in Iran

۲۲۰۰ تومان

## فهرست

- مقدمه ..... ۹
- هنر همیشه برحق بودن..... ۱۷
۱. گستره مصداق را بسط بده..... ۲۷
۲. از مشترک‌های لفظی استفاده کن..... ۳۱
۳. گزاره‌های خاص خصمت را تعمیم بده..... ۳۵
۴. دستت را رو نکن..... ۳۹
۵. به مقدمات کاذب متوسل شو..... ۴۱
۶. چیزی را که باید به اثبات برسد مسلم فرض کن..... ۴۳
۷. با سؤال بیج کردن اقرار بگیر..... ۴۵
۸. خصمت را عصیان کن..... ۴۷
۹. سؤال‌های انحرافی مطرح کن..... ۴۹
۱۰. کسی را که به سؤال‌هایت جواب منفی می‌دهد گول بزن..... ۵۱
۱۱. قبول موارد خاص را تعمیم بده..... ۵۳
۱۲. استعاره‌هایی مناسب قضیه‌ات انتخاب کن..... ۵۵
۱۳. با رد دلیل نقض موافقت کن..... ۵۷
۱۴. به رغم شکست، مدعی پیروزی شو..... ۵۹

## ۶ ♦ هر همیشه برحق بودن

۱۵. قضیه‌های ظاهراً بی‌معنی به کار ببر ..... ۶۱
۱۶. از آرای خصمت استفاده کن ..... ۶۳
۱۷. به وسیله وجه فارق ظریفی از خودت دفاع کن ..... ۶۵
۱۸. حرفش را قطع کن، قوی حرفش بدو، بحث را منحرف کن ..... ۶۷
۱۹. موضوع را تعمیم بده، سپس علیه آن سخن بگو ..... ۶۹
۲۰. خودت نتیجه‌گیری کن ..... ۷۱
۲۱. با استدلالی به بدی استدلال خودش با او مقابله کن ..... ۷۳
۲۲. مصادره به مطلوب کن ..... ۷۵
۲۳. او را وادار به اغراق کن ..... ۷۷
۲۴. قیاس نادرستی مطرح کن ..... ۷۹
۲۵. مثال نقض را پیدا کن ..... ۸۱
۲۶. اوضاع را به سود خود عوض کن ..... ۸۳
۲۷. عصبانیت نشان‌دهنده ضعف است ..... ۸۵
۲۸. حضار را متقاعد کن، نه خصم را ..... ۸۷
۲۹. مسیر بحث را عوض کن ..... ۸۹
۳۰. به جای دلیل به مرجع متوسل شو ..... ۹۳
۳۱. این حرف از سطح درک من بالاتر است ..... ۱۰۱
۳۲. برنهادش را در مقوله نفرت‌انگیزی طبقه‌بندی کن ..... ۱۰۳
۳۳. در حرف صادق است، نه در عمل ..... ۱۰۵
۳۴. اجازه نده از مخصصه فرار کند ..... ۱۰۷
۳۵. از اداه از عقا و ههش مؤثرت است ..... ۱۰۹

- ۱۱۵.....۳۷. یک دلیل نادرست کل موضعش را رد می‌کند.
- ۱۱۷.....۳۸. به بحث جنبه شخصی بده، توهین و بددهنی کن
- ۱۲۱.....ضمیمه ۱
- ۱۲۳.....ضمیمه ۲
- ۱۲۷.....ضمیمه ۳
- ۱۳۱.....مؤخره: بدبینی شوینهاور
- ۱۳۴.....یادداشت مترجم انگلیسی



## مقدمه

### ای. سی گرلینگ

آیا مقصود شوپنهاور از نگارش جستار «هنر همیشه برحق بودن» تمرینی در باب تعریض<sup>۱</sup> بود؟ این جستار توصیه‌های عملی نیشداری در باره چگونگی غلبه بر خصم در مجادله بیان می‌کند، توصیه‌هایی که بی‌هیچ عذرو بهانه‌ای ماکیاوولیایی هستند. به قول شوپنهاور، جدل مناقشه‌آمیز عبارت است از «هنر مباحثه به گونه‌ای که شخص، فارغ از درستی یا نادرستی موضعش، از آن عقب‌نشینی نکند.» شوپنهاور در این رساله عمداً – و اگر نه به قصد تعریض، ولی به صورتی تحریک‌آمیز – از سوفسطاییان یونان باستان تقلید می‌کند. همان‌طور که می‌دانیم، سقراط و افلاطون نسبت به سوفسطاییان دیدگاهی منفی داشتند و آن‌ها را افرادی می‌دانستند که در قبال دریافت

۱۰ ♦ هنر همیشه برحق بودن

اجرت، و بی توجه به حقیقت و عدالت، به دیگران می‌آموختند چگونه هر ناراستی را راست و هر راستی را ناراست جلوه دهند.

بنابراین، سقراط و افلاطون از سفسطه<sup>۱</sup> به این معنا نفرت داشتند. آن‌ها خواهان دستیابی به خیر و حقیقت بودند، و دو امر را از یکدیگر تمیز می‌دادند: دیالکتیک<sup>۲</sup>، که به نظر ایشان عبارت بود از تحقیق صادقانه به وسیله سؤال و جواب و مباحثه، و استفاده سفسطاییان از فنون خطابی و جاذبه‌های عاطفی صرفاً به منظور ترغیب و اقناع مخاطب. خطابه، چون یگانه هدفش ترغیب و اقناع بود، به درد تجزیه و تحلیل و بررسی انتقادی ایده‌ها نمی‌خورد. سفسطاییان می‌توانستند از راه تعلیم مهارت‌های خود پول درآورند، زیرا این مهارت‌ها در یونان باستان خریداران فراوانی داشت، جایی که خوشبختی و

---

### 1. sophistry

۲. dialectic: واژه دیالکتیک، از مهم‌ترین واژگان فلسفی است که در تمام دوره‌های تاریخ فلسفه و نزد همه فیلسوفان معنای واحدی نداشته است. دیالکتیک نزد افلاطون سیر و سلوک عقلانی نفس در طریق کسب معرفت بود. در ارسطو، دیالکتیک به صورت چیزی درآمد که آن را «جدل» می‌خوانیم. در بخش عظیمی از قرون وسطی این واژه تقریباً مترادف منطق بود. در ترجمه کوشیدابیم آن‌جا که مراد از دیالکتیک جدل بوده معادل «جدل» را به کار بریم و

بهر روزی افراد منوط به فصاحت کلام و توفیق در مجادله بود. به نظر سقراط و افلاطون، همین ماهیت عمیقاً غیر اخلاقی این کار و انگیزه‌هایش بود که آن را در خور تحقیر می‌کرد؛ و همین قضاوت منفی آن‌ها بود که بر دیدگاه کل تاریخ آتی در باره سوفسطاییان سایه افکند، کسانی که هنرهای خطابی و اقناعی ایشان تا امروز بدنام مانده است - واژه «سفسطه»، که در توصیف هنرهای آن‌ها به کار می‌رود، واژه‌ای تحقیرآمیز است. با این حال، این دقیقاً همان چیزی است که شوپنهاور در «هنر همیشه برحق بودن» مایل به تعلیم آن است. او می‌گوید در مجادله باید از حقیقت عینی چشم‌پوشی کنیم یا، به بیان دقیق‌تر، باید آن را «پیشامدی تصادفی بدانیم، و فقط در فکر دفاع از موضع خود و رد موضع خصم باشیم.» شوپنهاور در مقام فیلسوف، در مقام متفکر مسئول، و کسی که همدلی و شفقت را مبانی اخلاق می‌داند؛ آیا می‌تواند این حرف را جدی و صادقانه بر زبان راند؟ وقتی از «ترفندها» بی‌برای رد نظر خصم فارغ از درستی یا نادرستی آن سخن می‌گوید، آیا صرفاً دارد ما را از ترفندهای احتمالی مخالفان بی‌وجدانمان برحذر می‌دارد؟

پاسخ این سؤال تا حدی که دلمان می‌خواهد روشن و

به قلم شوپنهاور ربط دارد. نخستین مترجم انگلیسی این رساله، پبلی ساندرز<sup>۱</sup> به سادگی تصور می‌کرد که حداقل بخش «سوفسطایی» «هنر همیشه برحق بودن» به قصد تعریض به رشته تحریر درآمده است. ولی شوپنهاور آدم پیچیده‌ای بود، و بدبینی عمیقاً مایوسانه حاکم بر تفکرش، همراه با بی‌اعتنایی و انزوایی که در بیش‌تر عمر دچار آن بود - محرومیتی آزارنده از عزت و احترام مقام و منصبی دانشگاهی، که او را به دشمن «پروفسورها» تبدیل کرد، کسی که همواره آماده بود به خاطر کوتاه‌فکری و بی‌خردی ناشی از کبر و غرور استادان دانشگاه به آن‌ها حمله کند - رد احتمال نیمه‌جدی و شاید کاملاً جدی بودن حرف‌هایش را دشوار می‌کند. شاید با این کار می‌خواست اسلحه‌ای در اختیار دیگران قرار دهد که به کمک آن بتوانند با استادان دانشگاه مقابله و بر آن‌ها غلبه کنند.

بر همین اساس، شوپنهاور می‌گوید: «ممکن است به طور عینی حق با کسی باشد، ولی با وجود این، از دید ناظران، و گاهی از نظر خودش، شکست بخورد.» بنابراین، خوب است که بدانیم چگونه در مواردی که حق با ماست، گرچه به نظر

می‌رسد بدترین استدلال را داریم، بر خصم غلبه کنیم. ولی این امر مستلزم آن است که در عین حال بتوانیم حتی وقتی حق با ما نیست، بر خصم چیره شویم.

چگونه ممکن است که آدم‌ها به هنگام بحث فقط در پی پیروزی باشند و به حقیقت اعتنا نکنند؟ شوپنهاور می‌گوید «به سادگی»؛ این «دنائتِ فطریِ طبیعت بشری است.» این امر نتیجه «نخوت ذاتی» و این واقعیت است که مردم پیش از سخن گفتن فکر نمی‌کنند، بلکه پُر حرف و فریبکارند. آن‌ها به سرعت موضعی اختیار می‌کنند، و از آن پس، فارغ از درستی یا نادرستی آن موضع، صرفاً به خاطر غرور و خودرأیی به آن می‌چسبند. نخوت همیشه بر حقیقت غلبه می‌کند.

با این حال - شوپنهاور این‌گونه ادامه می‌دهد - «این فریبکاری، این پافشاری بر سخنی که حتی به نظر خودمان هم نادرست است، گویای نکته‌ای است» - این بار شوپنهاور کاملاً جدی است. به عقیده او، ما اغلب در ابتدا باور داریم که حق با ماست، ولی سپس به وسیله استدلال خصم در باور خود متزلزل می‌شویم، و فقط در موعد مقرر در می‌یابیم که از همه این حرف‌ها گذشته، حق با ما بوده است. بنابراین، خوب

اساس، «سستی عقل و سرسختی اراده ما به طور متقابل از یکدیگر حمایت می کنند.»

تلقی شوپنهاور این بود که، حداقل در دوران مدرن، چیزی قابل مقایسه با جستارش در باب شیوه های سوفسطایی مآبانه پیروزی در بحث وجود ندارد. ولی این جستار را منتشر نکرد. در عوض، بعدها، بخش مقدماتی آن را، با تجدیدنظری چشمگیر، در جلد دوم تفننات و متمات<sup>۱</sup> منتشر کرد. شوپنهاور تفننات و متمات را با جمله ای از یونان<sup>۲</sup> شروع می کند - *vitam impendere vero*، «زندگی را وقف حقیقت کن» - و، بنابراین، به گونه ای درخور این سرنوشته، آگاهانه هر گونه قصد و نیت ماکیاوولی مآبانه را انکار می کند. در این جا در باره این جستار می گوید: «بنابراین، حدود چهل فقره از این ترفندها [ی پیروزی در بحث]<sup>۳</sup> را طراحی و تألیف کرده بودم. ولی حالا مایل به افشای همه این مخفیگاه های کوتاه بینی و ناتوانی نیستم، کوتاه بینی و ناتوانی ای که با لجاجت، نخوت و فریبکاری پیوند تنگاتنگی دارد.» در این جا او به جای بیان

---

۱. *Parerga and Paralipomena*. این ترجمه از عنوان کتاب شوپنهاور از این

رهنمودهایی در بارهٔ چگونگی پیروزی در بحث، ما را به «پرهیز از بحث با عوام الناس»<sup>۱</sup> امر می‌کند. جر و بحث با عوام الناس فقط انسان را به بی‌انصافی،<sup>۲</sup> سفسطه<sup>۳</sup> و فریبکاری<sup>۴</sup> وامی‌دارد (هر سه این کلمات از آن شوپنهاور است) و نتیجه «همیشه نفرت‌انگیز» است.

این امر قطعاً نشان می‌دهد که وقتی شوپنهاور به «هنر همیشه برحق بودن» رجوع می‌کرد آن را سندی طنزآلود و طعنه‌آمیز می‌شمرد، هشدار می‌دهد که وسیلهٔ ارائهٔ مثال، نه سرمشقی اخلاقی. بی‌پردگی محض و نمایان برخی از ترفندهایی که توصیف می‌کند حاکی از آن است که هنگام نگارش این جستار اغلب در پی طعنه و ریشخند بوده است. ولی از آن‌جا که این رساله سندی خشم‌آلود نیز هست، و دناوت و خودخواهی طبیعت بشری را پایه و اساس خود قرار می‌دهد، و صریحاً برای فریفتن آن فنونی ارائه می‌کند، نگارش آن ممکن نبوده کاملاً طنزآمیز و طعنه‌آلود باشد.

اما شوپنهاور نسخهٔ اصلی و دست‌نخوردهٔ این رساله را منتشر نکرد، و زمانی هم که این رساله پس از مرگ او به طور

کامل منتشر شد، مُستظهر به اظهار نظرهایش در تفننات و متمامات بود. بنابراین، هیچ کس شوپنهاور را یک ماکیاولیایی اصیل و مُبدعِ هنرهای اهریمنی استدلال فریبکارانه نمی‌شمارد؛ بلکه این رسالهٔ کوچک، عجیب، جالب و جذاب را یکی از نمودهای خودسرانهٔ نبوغ او، و به طرز عجیب - به ویژه در مقام تعریض - موافق با دیگر دیدگاه‌های فلسفی‌اش تلقی می‌کنند.



## هنر همیشه برحق بودن

هنر مجادله عبارت است از هنر مباحثه به گونه‌ای که شخص، فارغ از درستی یا نادرستی موضوعش، از آن عقب‌نشینی نکند.<sup>۱</sup> ممکن است به طور عینی حق با کسی باشد، ولی با وجود این، از دید ناظران، و گاهی از نظر خودش، شکست بخورد.

---

۱. در واقع، ارسطو دو چیز را از یکدیگر تمیز می‌دهد: (۱) منطقی به عنوان نظریه یا روش رسیدن به نتایج صادق و (۲) جدل به مثابه روش رسیدن به نتایجی که مقبول می‌افتند – نتایجی که فی‌نفسه صادق یا کاذب به شمار نمی‌روند. آیا این همان هنر حق به جانب بودن، خواه با دلیل خواه بی‌دلیل، یا، به عبارت دیگر، هنر دستیابی به ظاهر حقیقت، فارغ از گوهرش، نیست؟

ارسطو همه نتایج را به همین روش به نتایج منطقی و جدلی، و آن‌گاه میرانی (eristical) تقسیم می‌کند. (۳) برهه (eristic) روشی است که در آن صورت نتیجه درست است، ولی مقدمات (موادی که نتیجه از آن‌ها استنتاج می‌شود) صادق نیستند و فقط صادق به نظر می‌رسند. و بالاخره (۴) سفیضه روشی است که در آن صورت نتیجه نادرست است، گرچه درست به نظر می‌رسد. این سه روش آخر به معنای واقعی کلمه به هنر جدل مناقشه‌آمیز تعلق دارند، چون حقیقت عینی را در نظر نمی‌گیرند و فقط به ظاهرش توجه می‌کنند و به هیچ وجه به خود حقیقت نمی‌پردازند، یعنی فقط در پی کسب پیروزی هستند.

برای مثال، ممکن است من در دفاع از ادعای خود برهانی<sup>۲</sup> اقامه کنم، و خصم آن برهان را رد کند، و، بنابراین، به نظر برسد که ادعای مرا رد کرده است. با این همه، ممکن است براهین دیگری هم وجود داشته باشد [که من از آنها غافل بوده‌ام]. مسلماً در این صورت، من و خصم جای خود را با یکدیگر عوض می‌کنیم. او پیروز می‌شود، گرچه، در واقع، موضع نادرستی دارد.

اگر خواننده بپرسد چنین چیزی چگونه امکان‌پذیر است، در جواب خواهم گفت که این صرفاً ناشی از دنائت فطری طبیعت بشری است.

اگر طبیعت بشری پست نبود بلکه کاملاً شریف بود، می‌بایست در هر مباحثه‌ای فقط در پی کشف حقیقت می‌بودیم. نمی‌بایست کم‌ترین اهمیتی می‌دادیم به این که حق با ماست یا خصمان. می‌بایست این مسئله را بی‌اهمیت، یا، به هر حال، حائز اهمیتی ثانویه تلقی می‌کردیم.

ولی، در شرایط فعلی، دلمشغولی اصلی همین است. نخوت ذاتی ما، که نسبت به قوای فکریمان حساسیت خاصی دارد، قبول نخواهد کرد که موضع اولیه ما نادرست و موضع اولیه خصمان درست بوده است.

تنها راه حل این معضل آن است که همیشه به خود زحمت دهیم تا حکم درستی صادر کنیم.

به این منظور، انسان باید پیش از سخن گفتن بیندیشد. ولی، در مورد اکثر مردم، نخوت ذاتی با پُرحرفی و فریبکاری ذاتی توأم است. انسان‌ها پیش از این که بیندیشند سخن می‌گویند؛ و حتی اگر پس از آن بفهمند که سخن نادرستی بر زبان رانده‌اند، باز هم می‌خواهند این امر را وارونه جلوه دهند. علاقه به حقیقت، که ممکن است تصور شود تنها انگیزه آن‌ها از بیان سخنی بوده که مدعی درستی‌اش هستند، جای خود را به منافع و مصالح نخوت می‌دهد.

بنابراین، به خاطر همین نخوت، آنچه درست است باید نادرست، و آنچه نادرست است باید درست به نظر برسد.



با این حال، این فریبکاری، این پافشاری بر سخنی که حتی به نظر خودمان هم نادرست است، گویای نکته‌ای است.

ما اغلب در ابتدا به درستی حرف خود قویاً اعتقاد داریم، ولی بعداً به نظر می‌رسد که استدلال خصمان حرف ما را رد می‌کند. اگر بی‌درنگ از موضع خود دست برداریم، ممکن است بعداً بفهمیم که از همه این حرف‌ها گذشته، حق با ما

۲۰ ♦ هنر همیشه برحق بودن

حال برهان درست دیگری وجود داشت [که از آن غافل ماندیم]. استدلالی<sup>۱</sup> که می‌توانست مایه نجات ما باشد در آن لحظه به فکر ما خطور نکرد.

بنابراین، حمله به استدلال مخالف را به صورت قاعده‌ای درمی‌آوریم - حتی اگر آن استدلال برحسب ظاهر درست و قانع‌کننده باشد - به این امید که درستی اش صرفاً سطحی و ظاهری است و، در جریان بحث، استدلال دیگری به فکر ما خطور خواهد کرد که به وسیله آن یا استدلال مخالف را برهم می‌زنیم یا موفق به تأیید صدق سخن خود می‌شویم.

به این ترتیب تقریباً مجبوریم که فریبکار شویم. به هر حال، وسوسه فریبکاری بسیار شدید است. سستی عقل و سرسختی اراده ما به‌طور متقابل از یکدیگر حمایت می‌کنند. به‌طور کلی هر طرف بحث نه برای حقیقت، بلکه برای [اثبات درستی] سخن خود می‌جنگد، به‌گونه‌ای که انگار پای مرگ و زندگی در میان است. او فارغ از درستی یا نادرستی [سخن خود] شروع به مجادله می‌کند.

در واقع، همان‌طور که دیده‌ایم، نمی‌تواند به راحتی غیر از این عمل کند. بنابراین، قاعدتاً، هر انسانی بر اعتقاد به سخنی

که بر زبان رانده پافشاری خواهد کرد، حتی اگر در آن هنگام سخنش را نادرست یا قابل تردید بداند.<sup>۱</sup>

هر کسی تا حدی از حيله گری و شرارت نصیب دارد - تجربه روزمره حاکی از این امر است. هر کسی جدل<sup>۲</sup> طبیعی خود را دارد، درست همان طور که منطق طبیعی خاص خود را داراست، ولی جدل او به هیچ وجه به اندازه منطقش راهنمایی مطمئن نیست.

هیچ کس به آسانی نمی تواند خلاف قوانین منطق بیندیشد یا استنتاج کند. احکام<sup>۳</sup> کاذب فراوانند - نتایج<sup>۴</sup> کاذب بسیار نادرند.

---

۱. ماکیاوئی شهریارش را نصیحت می کند که همواره ضعف همسایه اش را غنیمت شمارد و به او حمله کند؛ در غیر این صورت، ممکن است همسایه اش همین کار را بکند. اگر شرافت و درستی بر جهان حاکم بود، مسئله فوق می کرد. ولی نباید چشم انتظار چنین صفاتی باشیم. آدمی نباید این صفات را پیشه خود سازد، زیرا عاقبت بدی در انتظارش خواهد بود. در بحث نیز دقیقاً همین طور است. اگر به محض این که به نظر برسد حق با خصم است حرنش را بپذیریم، احتمال بسیار نادری وجود دارد که وقتی وضعیت معکوس شود، او نیز همین کار را بکند. چون او نادرست عمل می کند، من هم مجبورم که نادرست عمل کنم. گفتن این حرف راحت است که ما باید تسلیم حقیقت شویم، ولی نمی توانیم مسلم بگیریم که خصم ما نیز همین کار را خواهد کرد، و بنابراین، ما هم نمی توانیم چنین کنیم. در واقع، اگر قرار باشد به محض این که به نظر برسد حق با اوست از موضعی دست بردارم که قبلاً آن همه در باره اش فکر کرده ام، به آسانی ممکن است به وسیله برداشتی زودگذر گمراه شوم و حقیقت را رها کنم تا خطا، ا سبب .

امکان ندارد آدمی به راحتی دچار کمبود منطقی طبیعی باشد، ولی به راحتی بسیار ممکن است دچار کمبود جدل طبیعی باشد، که استعدادی است که به طور نامساوی میان انسان‌ها تقسیم شده است. از این لحاظ، جدل طبیعی شبیه قوه تشخیص<sup>۱</sup> است که هر کسی به قدر خود از آن نصیب دارد. عقل، به معنای دقیق کلمه، نیز همین طور است. اغلب اتفاق می‌افتد که در موضوعی که حق واقعاً با کسی است، خود او با استدلال‌های کاملاً سطحی شکست می‌خورد یا سخنش رد می‌شود. اگر از میدان بحثی پیروز بیرون بیاید، اغلب این پیروزی را بیش از آن که مدیون درستی تشخیص خود در طرح قضیه باشد، مرهون زیرکی و خطابه‌ای است که در دفاع از آن به کار بسته است.

مثل تمام دیگر موارد، بهترین استعدادها مادرزادی‌اند. با این حال، هر آدمی می‌تواند با تمرین و ممارست و همچنین رعایت شگردهایی برای غلبه بر خصم، یا برای نیل به هدفی مشابه، در این هنر استاد شود.

بنابراین، حتی اگر منطقی هیچ کاربرد عملی چندانی واقعی‌ای نداشته باشد، جدل قطعاً چنین نیست.

هنر همیشه برحق بودن ♦ ۲۳

همیشه باید موضوع یک شاخه معرفت را از موضوعات دیگر شاخه‌ها کاملاً متمایز نگه داریم. برای این که تصور واضحی از حوزه عمل جدل داشته باشیم، باید به حقیقت عینی، که موضوع منطقی است، کاملاً بی‌اعتنا باشیم. ما باید جدل را صرفاً هنر پیروزی در بحث بدانیم (که اگر واقعاً حق با ما باشد، بسیار آسان‌تر است).

مطالعه جدل فی نفسه فقط نشان می‌دهد که انسان چگونه می‌تواند از خودش در برابر انواع حملات، به ویژه حملات فریبکارانه، دفاع کند. به همین ترتیب، نشان می‌دهد که آدمی چگونه می‌تواند به حرف شخص دیگری حمله کند بی آن که حرف خودش را رد کند، یا به طور کلی بی آن که شکست بخورد. کشف حقیقت عینی باید از هنر جلب نظر مساعد نسبت به گزاره‌ها جدا باشد. حقیقت عینی موضوع کاملاً متفاوتی است که به تشخیص درست، تأمل و تجربه ربط دارد، و هیچ هنر خاصی را نمی‌طلبد.

پس، هدف جدل همین است. آن را به صورت منطقی ظاهر تعریف کرده‌اند، ولی این تعریف غلط است؛ چون در این صورت، فقط می‌توان آن را برای رد گزاره‌های کاذب به کار برد.

حتی وقتی حق با کسی است، باز هم برای دفاع و حمایت از آن به جدل نیاز دارد؛ او باید ترفندهای فریبکارانه را بشناسد تا بتواند با آن‌ها مقابله کند. در واقع، او هم باید اغلب این ترفندها را به کار برد تا دشمن را با سلاح خودش از پا درآورد. از این رو، در بحث جدلی باید حقیقت عینی را پیشامدی تصادفی بدانیم، و فقط در فکر دفاع از موضع خود ورد موضع خصم باشیم. حقیقت در ژرفا نهفته است. در ابتدای هر بحثی هر یک از طرفین، علی القاعده، عقیده دارد که حق با اوست؛ در جریان بحث، هر دو مردّد می‌شوند، و حقیقت تا پایان بحث مشخص یا مسجّل نمی‌شود.

بنابراین، جدل چندان ربطی به حقیقت ندارد، درست همان‌طور که وقتی منازعه‌ای به دوئل می‌انجامد، استاد شمشیربازی چندان کاری ندارد که حق با کیست. دوئل چیزی نیست جز حمله و دفاع. هنر شمشیربازی فکری نیز همین است: و فقط با چنین طرز تلقی‌ای است که می‌توانیم پی‌آن را در شاخه‌ای از معرفت بریزیم.<sup>۱</sup>

---

۱. اگر صرفاً در پی حقیقت عینی باشیم، به سطح منطقی محض فرود می‌آییم؛ اگر فقط دلیسته قضایای کاذب باشیم، کاری صرفاً سرفسطایی مآبانه که دهانه؛ د، ه، ح، حالت، باند مسله گفت که در دانسته‌اند چه حجت. صاده،



هنر همیشه برحق بودن + ۲۵

جدل به این معنی، تنها هدفش عبارت است از تقلیل به نظامی قانونمند، و گردآوری و نمایش هنرهایی که اکثر انسان‌ها وقتی، در جریان بحث، درمی‌یابند که حق با آنان نیست، و با این حال می‌کوشند تا پیروز شوند، آن‌ها را به کار می‌گیرند.

به یک معنا می‌توان گفت که دلمشغولی اصلی علم جدل عبارت است از فهرست کردن و تحلیل ترفندهای فریبکارانه، تا در بحثی واقعی بی‌درنگ شناسایی و نقش بر آب شوند.

تا جایی که تحقیقات گسترده من نشان می‌دهد، تاکنون کاری در این زمینه انجام نشده است.<sup>۱</sup> بدین قرار، این حیطه به زمینی بایر می‌ماند. برای نیل به هدف خویش، باید از تجربه خود کمک بگیریم: باید ببینیم در بحث‌هایی که اغلب در

---

حقیقت داریم. برداشت درست از جدل همان است که ما صورت‌بندی کرده‌ایم: جدل عبارت است از هنر شمشیربازی فکری که به منظور پیروزی در بحث به کار می‌رود؛ و، گرچه نام وراء مناسب‌تر است، صحیح‌تر این است که آن را جدل مناقشه‌آمیز بخوانیم.

۱. اغلب در نفر درگیر بحث پرحرارتی می‌شوند، و سپس در حالی به خانه‌های خود بازمی‌گردند که عقیده طرف مقابل را پذیرفته‌اند. گفتن این حرف آسان است که در هر بحثی فقط باید در پی ترویج حقیقت باشیم؛ ولی پیش از بحث کسی از حقیقت آگاه نیست، و آدم به سهله استدلال‌ها، خود دشت و خصم گمراه

## ۲۶ ♦ هنر همیشه برحق بودن

جریان معاشرت ما با دیگران در می‌گیرد، هر یک از طرفین چگونه این ترفندها را به کار می‌گیرند.

با پی بردن به عناصر مشترک شگردهایی که به شکل‌های گوناگون تکرار می‌شوند، قادر به ارائه ترفندهای معینی خواهیم بود که ممکن است استفاده از آنها هم به سود ما باشد هم به سود دیگر افراد مایوس و درمانده.

آنچه در پی می‌آید نخستین تلاش در این زمینه است.

# ۱



## گسترهٔ مصداق را بسط بده

با این ترفند، قضیهٔ خصمستان را از حدود طبیعی اش فراتر می‌برید - برایش تا حد امکان دلالتی عام و معنایی گسترده قائل می‌شوید، تا در باره اش اغراق کنید. و، از طرف دیگر، تا جایی که می‌توانید برای قضیهٔ خودتان معنایی محدود و حدودی بسته قائل می‌شوید، زیرا هرچه گزاره‌ای عام‌تر باشد، ایرادات بیش‌تری می‌توان به آن وارد کرد.

دفاع منوط است به بیان صحیح نکته یا مسئله اصلی مورد بحث.

## مثال ۱

من می‌گویم که انگلیسی‌ها در هنر نمایش<sup>۱</sup> سرآمد بودند. خصم می‌کوشد تا مثال نقضی بیاورد، و در پاسخ می‌گوید که

---

1. drama

۲۸ ♦ هنر همیشه برحق بودن

این واقعیتی مسلم است که انگلیسی‌ها در موسیقی و، در نتیجه، در اپرا هیچ‌کاره بودند. من برای دفع این حمله به او یادآوری می‌کنم که موسیقی جزئی از هنرهای نمایشی نیست، و هنرهای نمایشی صرفاً شامل ترازدی و کمدی است. او این را به خوبی می‌دانتست، ولی سعی کرد قضیه مرا به گونه‌ای تعمیم دهد که تمام اجراهای نمایشی، و، در نتیجه، اپرا و موسیقی را شامل شود تا به این ترتیب مرا شکست دهد. برعکس، برای نجات قضیه خود می‌توانیم آن را به حدودی محدودتر از آنچه ابتدا در نظر داشتیم تقلیل دهیم، البته اگر طرز بیان ما این تدبیر را ممکن سازد.

## مثال ۲

شخص الف اظهار می‌کند که معاهده صلح ۱۸۱۴ استقلال تمام شهرهای آلمانی مجمع هانزایی<sup>۱</sup> را به آنها بازگردانید. شخص ب با آوردن مثال تقضی به این واقعیت اشاره می‌کند که دانتزیگ، که از بوقاپارت استقلال یافت، بر اثر این معاهده استقلالش را از دست داد. شخص الف این گونه خود را نجات

---

۱. Hanseatic: منسوب به Hansc به معنای اتحادیه شهرهای آزاد آلمان و کشورهای همجوار در قرون وسطی که برای پیشبرد و حفظ منافع اقتصادی آنها شکل گرفت. - م.

گستر: مصداق را بسط بده + ۲۹

می‌دهد: «من گفتم 'تمام شهرهای آلمانی'، در حالی که دانترینگ در لهستان واقع شده است.»

### مثال ۳

لامارک می‌گوید که پولیپ<sup>۱</sup> هیچ احساسی ندارد، زیرا فاقد هرگونه عصبی است. با وجود این، مسلم است که نوعی ادراک دارد؛ زیرا با حرکت به گونه‌ای ابتکاری و خلاقانه از شاخه‌ای به شاخه دیگر و در واقع به سوی نور پیش می‌رود، و طعمه‌اش را شکار می‌کند. بنابراین، فرض شده که دستگاه عصبی پولیپ به طور یکسان در سراسر بدنش گسترده شده به گونه‌ای که انگار با آن ممزوج است؛ زیرا بدیهی است که پولیپ بی‌آن که اندام‌های حسی جداگانه‌ای داشته باشد، نوعی قوه ادراک دارد. از آن‌جا که این فرض موضع لامارک را رد می‌کند، او می‌گوید:

در این صورت، لازم می‌آید که تمام اجزای بدنش قادر به هرگونه احساس، حرکت، اراده و اندیشه‌ای باشد. [به این ترتیب] پولیپ در هر جای بدنش همه اعضای کامل‌ترین حیوان را دارا خواهد بود؛ هر

---

۱. polyp: «نام هر یک از حیوانات کیسه‌تن... که به حالت چسبیده به ته نهر یا دریا زندگی می‌کنند. هیدر آب شیرین و شقایق دریایی، پولیپ ساده و مرجان پولیپ مرکب است...» (دایرةالمعارف فارسی، به سرپرستی غلامحسین مصاحب).

## ۳۰ ♦ منر همیشه برحق بودن

جایی از بدنش می‌تواند ببیند، ببوید، بچشد، بشنود، و کارهایی نظیر این‌ها کند؛ در واقع، خواهد توانست ببیند، بشنود، قضاوت کند و نتیجه‌گیری کند؛ هر ذره‌ای از بدنش حیوانی کامل خواهد بود، و پولیپ شأنی رفیع‌تر از انسان خواهد داشت، چون هر جزئی از بدنش دارای تمام قوایی خواهد بود که فقط در کل بدن انسان وجود دارد. افزون بر این، هیچ دلیلی ندارد که آنچه را در باره پولیپ صادق است به همهٔ موادها، یعنی ناقص‌ترین موجودات، و در نهایت به گیاهان، که زنده هم هستند، و غیره و ذلک، تعمیم ندهیم.

نویسنده‌ای که این نوع ترفندهای جدلی را به کار می‌برد نشان می‌دهد که در خفا از اشتباه خود آگاه است. چون گفته‌اند که کل بدن پولیپ به نور حساس و، بنابراین، دارای اعصاب است، او ادعا می‌کند که کل بدن پولیپ قادر به تفکر است.

## ۲

## همچنین

## از مشترک‌های لفظی استفاده کن

در این ترفند، قضیه‌ای را به چیزی بسط می‌دهیم که غیر از تشابه لفظی هیچ وجه اشتراکی با موضوع مورد بحث ندارد یا وجه اشتراک آن با موضوع مورد بحث اندک است. سپس آن چیز را پیروزمندانه رد می‌کنیم، و به این ترتیب مدعی می‌شویم که سخن اصلی را رد کرده‌ایم.

در این جا باید خاطر نشان کرد که هرگاه دو کلمه معنای یکسانی داشته باشند، آن کلمات مترادف هستند؛ هرگاه دو معنا به وسیله کلمه یکسانی بیان شوند، آن کلمه مشترک لفظی است. کلمات «deep»، «cutting» و «high»<sup>۱</sup> را می‌توان هم برای توصیف صداها به کار برد و هم برای توصیف دیگر چیزها، و چون این کلمات در کاربردهای مختلف خود معانی

---

۱. هرگاه این سه کلمه را در توصیف صداها به کار ببریم، معانی آنها به ترتیب عبارت است از صدای بم، صدای آزارنده و صدای زیر؛ ولی در دیگر موارد معانی متفاوتی نظیر عمیق، تیز و بلند دارند. - م.

## ۳۲ ✦ هنر همیشه برحق بودن

م تفاوتی دارند، مشترک لفظی هستند، در حالی که «honourable» و «honest»<sup>۱</sup> مترادفند.

هر نوری را می توان خاموش کرد.

چرخد نوعی نور است.

پس، چرخد را هم می توان خاموش کرد.

در این جا کاملاً آشکار است که در این قیاس چهار حد<sup>۲</sup> وجود دارد، و «نور» به هر دو معنای واقعی و استعاری به کار رفته است. ولی اگر سفسطه شکل نامحسوس و ماهرانه ای داشته باشد، مسلماً می تواند ما را گمراه سازد، به ویژه وقتی یک کلمه واحد مفاهیمی را در برگیرد که با یکدیگر مرتبط و قابل جایجایی باشند.

اگر سفسطه دانسته به کار رود، هرگز آن قدر نامحسوس و ماهرانه نخواهد بود که کسی را بفریبد، و، بنابراین، باید نمونه هایش را از تجربه عملی و فردی گردآوری کرد. بسیار خوب است اگر بشود هر ترفندی را با نام کوتاه و آشکارا مناسبی مشخص کرد به گونه ای که وقتی کسی این یا آن ترفند خاص را به کار برد، بلافاصله بتوان او را بدان جهت مؤاخذه کرد.



از مشترک‌های لفظی استفاده کن ♦ ۳۳

دو مثال از اشتراک لفظی می‌آورم.

### مثال ۱

شخص الف: «تو هنوز از 'اسرار' فلسفه کانتی آگاه نیستی.»  
شخص ب: «اوه، اگر داری از 'اسرار' حرف می‌زنی، باید  
بگویم به من هیچ ربطی ندارد.»

### مثال ۲

من اصلی را که کلمه شرافت<sup>۱</sup> متضمن آن است به این عنوان که  
اصلی احمقانه است تخطئه می‌کنم. زیرا، به موجب آن، هرگاه  
کسی به من اهانت کند، شرافتم لکه دار می‌شود، و این لکه را  
نمی‌توانم از دامان خود بزدايم مگر این که اهانت شدیدتری در  
حق او روادارم یا خون خصم یا خودم را بریزم. من می‌گویم که  
شرافت حقیقی انسان را نه اعمال دیگران بلکه فقط و فقط  
اعمال خودش لکه دار می‌کند، زیرا معلوم نیست که برای هر  
یک از ما چه اتفاقی خواهد افتاد.

طرف مقابل بلافاصله به دلیلی که اقامه کردم حمله می‌کند  
و پیروزمندانه به من ثابت می‌کند که وقتی کاسبی را به ناحق به

تدلیس، نادرستی یا مسامحه در کارش متهم کنند، شرافتش را لکه دار می‌سازند. در این صورت، عمل دیگران شرافتش را لکه دار کرده، و فقط به شرطی قادر به اعاده حیثیت است که فرد خاطی را مجازات کند و او را وادارد که حرفش را پس بگیرد.

در این جا خصم می‌خواهد به وسیله یک اشتراک لفظی، شرافت مدنی،<sup>۱</sup> یا نیکنامی،<sup>۲</sup> را به جای شرافت شهسوارانه،<sup>۳</sup> یا نشان شرافت<sup>۴</sup> قالب کند. اولی با تهمت و افتراء، و دومی با اهانت لکه دار می‌شود. و چون نمی‌توان حمله به اولی را نادیده گرفت، و باید آن را با رد علنی دفع کرد، پس، به همین دلیل، حمله به دومی را هم نباید نادیده گرفت، و باید آن را با دوئل و اِهانتی شدیدتر دفع کرد. در این جا دو چیز در اصل متفاوت به دلیل اشتراک لفظی در کلمه «شرافت» و، در نتیجه، تغییر موضوع مورد بحث با یکدیگر خلط می‌شوند.

---

1. civic honour

2. good name

3. knightly honour

## ۳



## گزاره‌های خاص خصمت را تعمیم بده

در ترفندی دیگر، قضیه‌ای را، که راجع به موضوع خاصی است، به گونه‌ای تعبیر می‌کنیم که انگار کازیبست عام یا مطلقاً دارد. یا، حداقل، معنای کاملاً متفاوتی از آن مراد می‌کنیم، و سپس آن را رد می‌کنیم. مثال ارسطو به شرح زیر است:

عرب مغربی سیاه است؛ ولی به ملاحظه دندان‌هایش سفید است؛ پس، در آن واحد هم سیاه است و هم سیاه نیست.

این سفسطه‌ای آشکار است که کسی را نخواهد فریفت. اجازه دهید آن را با سفسطه‌ای که در عمل تجربه کردم مقایسه کنم.

در بحث در باره فلسفه، اذعان کردم که نظام [فکری] من بر اهل رضا<sup>۱</sup> صحه می‌گذارد و از آن‌ها تمجید می‌کند. اندکی بعد

---

## ۳۶ + هنر همیشه برحق بودن

بحث هگل پیش آمد، و من تأکید کردم که بخش عمده‌ای از آثار او چرند است؛ یا، به هر حال، در بسیاری از عبارات‌ها هگل فقط کلمات را نوشته و یافتن معانی را به خوانندگان محول کرده است. خصم من درصدد رد این ادعا برنیامد، ولی برای دلخوشی خود به من گفت که همین چند لحظه قبل مشغول ستایش اهل رضا بوده‌ام، و تقدیرباوران هم چرندیات زیادی نوشته‌اند.

این حرف را پذیرفتم. ولی، به منظور اصلاح سخن او، گفتم که تقدیرباوران را ستوده‌ام، ولی نه در مقام فیلسوف و نویسنده، به عبارت دیگر، نه به خاطر دستاوردهایشان در عرصه نظر، بلکه صرفاً در مقام انسان، و به خاطر رفتار و کردارشان در عرصه عمل؛ حال آن‌که در مورد هگل، سخن بر سر نظرهای او بود. به این ترتیب حمله را دفع کردم.

این سه ترفند نخستین خصلت مشابهی دارند. وجه اشتراک این ترفندها این است که به کمک آنها به چیزی متفاوت با آنچه خصم تصدیق کرده، حمله می‌کنیم. در تمام مثال‌هایی که آورده‌ام، حرف خصم صحیح است، ولی با برنهادن تناقضی ظاهری و نه واقعی دارد. شخصی که مورد حمله خصم قرار می‌گیرد فقط باید صحت و اعتبار منطقی نتیجه‌ای را که خصم می‌گیرد رد کند (زیرا قضیه او صادق، و قضیه ما کاذب است). به این ترتیب خود ردیه<sup>۲</sup> خصم، بی‌درنگ با رد نتیجه‌اش رد می‌شود.

\* \* \*

ترفند دیگر امتناع از پذیرش مقدمات صادق به علت نتیجه‌ای قابل پیش‌بینی است. در دو فصل بعدی به دو راه برای نقش بر آب کردن این ترفند می‌پردازیم.

## ۴



## دست رارونکن

اگر می‌خواهی نتیجه‌ای بگیری، نباید بگذاری قابل پیش‌بینی باشد، بلکه باید مقدمات را یک به یک، بدون جلب توجه، و به طور درهم برهم در طی بحث به خصمت بقبولانی: در غیر این صورت، او به انواع سفسطه‌ها مبادرت خواهد کرد. اگر مطمئن نیستی که خصمت این مقدمات را قبول کند، باید مقدمات این مقدمات را مطرح کنی؛ به عبارت دیگر، باید مقدمات برخی از این مقدمات را به هر طریقی به خصم خود بقبولانی. به این ترتیب تا زمانی که خصمت همه مقدمات لازم را قبول نکند نقشه‌ات مخفی می‌ماند، و بنابراین، با دور زدن او به هدف می‌رسی. این ترفندی است که به هیچ مثالی نیاز ندارد.



## به مقدمات کاذب متوسل شو

برای اثبات صدق قضیه‌ای، می‌توانی از قضایای قبلی‌ای که صادق نیستند استفاده کنی، البته اگر خصمت از قبول قضایای صادق امتناع کند (خواه به این دلیل که صدق آن‌ها را درک نمی‌کند خواه از آن‌رو که می‌داند برنهاد بی‌درنگ از آن‌ها نتیجه می‌شود).

در این صورت، باید قضایایی را انتخاب کنی که فی‌نفسه کاذبند ولی به نظر خصمت صادقند، و باید بر سبیل تفکر او استدلال کنی. ممکن است نتیجه‌ای صادق از مقدمات کاذب نتیجه شود، ولی عکس آن ممکن نیست.

به همین ترتیب می‌توانی قضایای کاذب خصمت را با دیگر قضایای کاذبی که به نظر او صادقند رد کنی، زیرا تو با او سرو کار داری، و باید همان افکار مورد استفاده‌ی او را به کار ببری.

برای مثال، اگر او عضو فرقه‌ای است که تو به آن تعلق نداری، می‌توانی عقاید شناخته‌شده‌ی این فرقه را، به عنوان

## ۶



### چیزی را که باید به اثبات برسد مسلم فرض کن

نقشه دیگر عبارت است از مصادره به مطلوب در لباس مبدل:

مسلم فرض کردن چیزی که باید به اثبات برسد، خواه

(۱) تحت نام دیگری؛ برای مثال، «نیکنامی» به جای

«شرافت»؛ «عفت» به جای «بکارت»، و غیره؛ یا با

استفاده از اصطلاحات قابل تبدیلی نظیر «حیوانات

خونگرم» و «مهره‌داران»؛

خواه

(۲) با قبول فرضی کلی که موضوع مورد بحث را در بر

می‌گیرد؛ برای مثال، عقیده به عدم قطعیت علم پزشکی

از رهگذر مسلم فرض کردن عدم قطعیت کل معرفت

بشری.

(۳) اگر، برعکس، دو چیز از یکدیگر نتیجه می‌شوند، و قرار



۴۴ + هنر همیشه برحق بودن

است یکی از آن‌ها به اثبات رسد، می‌توانی دیگری را  
مسلم فرض کنی،  
(۴) اگر قرار است قاعده‌ای کلی به اثبات برسد، می‌توانی  
تمام موارد جزئی را به خصمت بقبولانی (این عکس  
حالت دوم است).

## ۷



## با سؤال پیچ کردن اقرار بگیر

اگر بحث به صورتی دقیق و منظم پیش برود، و طرفین مایل باشند درک و فهم بسیار روشنی پیدا کنند، کسی که قضیه را مطرح می‌کند و در پی اثبات آن است می‌تواند با طرح سؤال علیه خصم خود اقامه دعوا کند، تا با اقرار خصم صدق سخنش را به اثبات رساند. (این روش سقراطی به ویژه در میان قدما رایج بود؛ و این ترفند و برخی ترفندهایی که در ادامه می‌آیند شبیه روش سقراطی هستند.)

بر اساس این نقشه، باید همزمان سؤالات پردامنه بسیار زیادی از خصم خود بپرسید، به طوری که نفهمد در باره چه چیزی می‌خواهید از او اقرار بگیرید، و از طرف دیگر، باید به سرعت استدلال منتج از اقرارهای او را بیان کنید. آنهایی که کندذهن هستند نمی‌توانند بحث را به درستی دنبال کنند، و متوجه اشتباهات و ضعف‌های احتمالی استدلال شما نمی‌شوند.



## خصمت را عصبانی کن

زیرا وقتی عصبانی باشد قوه تمیز خود را از دست می دهد و نمی فهمد که چه چیزی به نفع اوست. برای این که او را عصبانی کنی باید به طور مکرر در حقش بی انصافی کنی، یا به نوعی مغلطه کنی، و در کل بی ادب باشی.

## ۹



## سؤال‌های انحرافی مطرح کن

می‌توانی سؤال‌ها را به ترتیبی متفاوت با آنچه نتیجه آن‌ها ایجاد می‌کند مطرح کنی، و آن‌ها را طوری پس و پیش کنی که خصمت نفهمد چه هدفی در سر داری. در این صورت، او نمی‌تواند به هیچ اقدام احتیاطی‌ای دست بزند.

همچنین، می‌توانی جواب‌هایش را برای [حصول] نتایجی متفاوت یا حتی متضاد با ماهیت آن‌ها به کار ببری. این ترفند به ترفند رو نکردن دستت شبیه است.

[مقایسه کنید با ترفند ۴]

۱۰

همچو

## کسی را که به سؤال هایت جواب منفی می دهد گول بزن

اگر می بینی خصمت به سؤال هایی که، به خاطر قضیه ات، می خواهی جواب مثبت به آنها بدهد عمداً جواب منفی می دهد، باید عکس قضیه را از او سؤال کنی، تو گویی منتظر جواب مثبت او به همین سؤال هستی. یا، به هر حال، می توانی او را در برابر هر دو گزینه مخیر سازی، طوری که نفهمد خواهان جواب مثبت او به کدام یک هستی.

## ۱۱

دوره دوم

## قبول موارد خاص را تعمیم بده

اگر استقرایی می‌کنی، و خصمت موارد خاص مؤید آن را تصدیق می‌کند، نباید از او بپرسی آیا صدق کلی حاصل از موارد جزئی را قبول دارد یا نه، بلکه باید آن را واقعیتی تغییرناپذیر و پذیرفته شده جلوه دهی. در این میان، او نیز باور خواهد کرد که آن را قبول کرده، و حضار هم به عقیده مشابهی خواهند رسید. آن‌ها سؤال‌های فراوانی مربوط به موارد جزئی را به یاد خواهند آورد، و تصور خواهند کرد که این سؤال‌ها به نتیجه رسیده‌اند.

---

## استعاره‌هایی مناسب قضیه‌ات انتخاب کن

اگر بحث حول محور ایده‌ای کلی دور می‌زند که هیچ نام خاصی ندارد ولی عنوانی مجازی یا استعاری می‌طلبند، باید استعاره‌ای را انتخاب کنی که مناسب قضیه تو باشد.

برای مثال، بدیهی است که نام‌های دو حزب سیاسی اسپانیا، یعنی نوکرما بان<sup>۱</sup> و آزادیخواهان<sup>۲</sup> را حزب آزادیخواهان انتخاب کرده است. پروتستان‌ها<sup>۳</sup> و انجیلی‌ها<sup>۴</sup> خودشان نام خود را انتخاب کرده‌اند، ولی کاتولیک‌ها آن‌ها را مرتد<sup>۵</sup> می‌خوانند. در مورد نام چیزهایی که معنای دقیق‌تر و مشخص‌تری می‌طلبند نیز اوضاع بر همین منوال است. برای نمونه، اگر خصمت تغییر<sup>۶</sup> یا اصلاحی را پیشنهاد می‌کند، می‌توانی آن را بدعت<sup>۷</sup> بخوانی، که واژه‌ای مغرضانه است. ولی

1. serviles

2. liberals

۳. protestants: معنای تحت‌اللفظی این واژه معترضان است. - م.

۴. evangelicals: پیروان مذهب پروتستان انجیلی یا تبشیری. - م.

5. heretic

6. alteration

7. innovation

اگر خودت این پیشنهاد را مطرح کنی، اوضاع برعکس خواهد بود. در مورد اول، می توانی آن اصل را «نظم موجود» بخوانی، و در مورد دوم، می توانی آن را «تعصب قدیمی» بنامی. آنچه را شخصی بی طرف و بی غرض «عبادت عمومی» یا «نظام دین» می خواند، مؤمن و معترض، به ترتیب، به صورت «دینداری» یا «خداشناسی»، و «تعصب» یا «خرافه» توصیف می کنند.

این ترفند، در اصل، نحوه ماهرانه ای از مصادره به مطلوب است. پیش از هر چیز، آنچه باید به اثبات رسد در تعریف داخل می شود و سپس با تحلیل محض پذیرفته می شود. آنچه را کسی «تحت الحفظ قرار دادن» می خواند دیگری «به زندان انداختن» می نامد. سخنران با نام هایی که به چیزها می دهد هدف خود را پیشاپیش فاش می کند. یکی ممکن است از «روحانیون» و دیگری ممکن است از «کشیش ها» سخن بگوید. این ترفند از تمام ترفندهای دیگر مباحثه رایج تر است، و به طور غریزی به کار می رود. بارها چنین واژه هایی را شنیده ای: «غیرت دینی» یا «تعصب»؛ «لغزش»<sup>۱</sup>، «عاشق پیشگی» یا «زناکاری»؛ داستانی «گمراه کننده» یا «مستهجن»؛ «گرفتاری» یا «ورشکستگی»؛ «از طریق نفوذ و رابطه» یا به وسیله «ارتشا و پارتی بازی»؛ «تشکر صمیمانه» یا «چرب کردن سبیل».



## ۱۳



## بارد دلیل نقض موافقت کن

برای این که خصمت را به قبول قضیه‌ای وادار کنی، باید قضیهٔ نقض<sup>۱</sup> را هم به او بدهی، و انتخاب میان آن دو را به خودش واگذار کنی. و باید تا جایی که می‌توانی تضاد میان آن دو را شدید جلوه دهی، به گونه‌ای که او برای پرهیز از تناقض، قضیه را قبول کند، قضیه‌ای که بنابراین طوری ساخته و پرداخته می‌شود که گزینهٔ کاملاً احتمالی به نظر برسد.

برای مثال، اگر می‌خواهی او را وادار کنی که بپذیرد پسر بچه باید هر کاری را که پدرش می‌گوید انجام دهد، از او بپرس «آیا در همهٔ امور باید از والدین خود اطاعت کنیم یا اطاعت نکنیم؟» یا، اگر قول بر آن است که چیزی «اغلب» رخ می‌دهد، از او بپرس از واژهٔ «اغلب» معنای معدود را در می‌یابد

۵۸ ♦ هنر همیشه برحق بودن

یا زیاد را؛ و او خواهد گفت «زیاد». مثل این است که خاکستری  
را کنار سیاه قرار دهی، و آن را سفید بخوانی؛ یا کنار سفید قرار  
دهی، و آن را سیاه بخوانی.

## ۱۴

بسم الله الرحمن الرحيم

### به رغم شکست، مدعی پیروزی شو

این ترفند وقیحانه به این صورت اجرا می‌شود: وقتی جواب‌های خصمت به برخی از سؤال‌های مناسب نتیجه مطلوبیت نبوده، نتیجه دلخواهت را طوری بیان کن - گرچه به هیچ وجه چنین نتیجه‌ای لازم نمی‌آید - که گویی به اثبات رسیده، و آن را با لحنی پیروزمندانه اعلام کن.

اگر خصمت خجالتی یا احمق باشد، و تو بسیار وقیح و خوش بیان باشی، این ترفند به آسانی به سرانجام می‌رسد.

## ۱۵



## قضیه‌های ظاهراً بی‌معنی به کار ببر

اگر قضیه‌ای تناقض‌آمیز را بیان کرده‌ای و در اثبات آن با دشواری روبرو هستی، می‌توانی قضیه‌ای صادق را برای آن که خصمت رد یا قبول کند مطرح کنی - هر چند، صدق این قضیه چندان آشکار نیست - طوری که انگار می‌خواهی برهانت را از آن نتیجه بگیری. اگر ظن او بر این باشد که حيله و نیرنگی در کار است و به همین دلیل آن قضیه [صادق] را رد کند، می‌توانی نشان دهی که حرف او چقدر نامعقول است و به این ترتیب پیروز می‌شوی؛ اگر آن قضیه را قبول کند، فعلاً حق به جانب توست، و حالا باید به نقشه‌های خود سر و سامانی بدهی.

در غیر این صورت، می‌توانی ترفند قبلی را نیز به کار بندی، و بگویی قول تناقض‌آمیزت را همان قضیه‌ای که او پیش از این پذیرفته به اثبات می‌رساند. این ترفند وقاحت شدیدی می‌طلبد؛ ولی تجربه مواردی از آن را نشان می‌دهد، و کسانی هستند که آن را به طور غریزی به کار می‌برند.

## ۱۶



## از آرای خصمت استفاده کن

وقتی خصمت قضیه‌ای را بیان می‌کند، باید ببینی آیا آن قضیه به نوعی - حتی در صورت لزوم، فقط در ظاهر - با دیگر قضایایی که مطرح یا قبول کرده، یا با اصول مکتب یا فرقه‌ای که آن را تحسین و تمجید کرده، یا با اعمال حامیان حقیقی یا ظاهری و دروغین آن فرقه، یا با اعمال و نیات خودش مغایرت دارد یا نه.

برای مثال، اگر از خودکشی دفاع می‌کند، می‌توانی بی‌درنگ فریاد برآوری: «چرا خودت را حلق‌آویز نمی‌کنی؟» اگر می‌گویند برلین برای زندگی نامناسب است، می‌توانی بگویی: «چرا با اولین قطار آن را ترک نمی‌کنی؟» چنین گزاره‌گویی‌ها و چرندیاتی همیشه ممکن است.



برهان من مبتنی بر حقیقتی است که یا:

۶۴ ♦ هنر همیشه برحق بودن

(۱) خصلتی عینی و اعتباری جهانشمول دارد؛ در این صورت، برهانم صحیح است. فقط چنین برهانی است که اعتباری حقیقی دارد.

یا

(۲) فقط برای کسی اعتبار دارد که می‌خواهم قضیه‌ام را به او اثبات کنم، یعنی همان کسی که با او بحث می‌کنم. به عبارت دیگر، او موضعی را یک بار برای همیشه به صورت نوعی تعصب اختیار کرده، یا در جریان بحث آن را به صورتی شتاب‌زده پذیرفته است؛ و من برهانم را بر همین اساس استوار می‌کنم. در این صورت، این برهان فقط برای همین شخص خاص معتبر است. من خصم را به قبول قضیه‌ام مجبور می‌کنم، ولی نمی‌توانم آن را به عنوان حقیقتی جهانشمول به اثبات رسانم. برای مثال، اگر خصم طرفدار کانت باشد، و من برهانم را بر مبنای برخی حرف‌های کانت استوار کنم، این برهان فی‌نفسه فقط به خصم مربوط می‌شود. اگر او مسلمان باشد، می‌توانم نظرم را با ارجاع به عبارتی در قرآن به اثبات رسانم، و این برهان فقط برای او بسنده است.

## ۱۷



### به وسیلهٔ وجه فارق ظریفی از خودت دفاع کن

اگر خصمت تو را با برهان خلف در مخمصه بیندازد، اغلب می‌توانی یا مطرح کردن وجه فارق ظریفی - که قبلاً به فکرت خطور نکرده - خودت را از این مخمصه نجات دهی، البته اگر قضیه کاربردی دوگانه داشته باشد، یا معنای مبهمی بتوان از آن دریافت.

## ۱۸



### حرفش را قطع کن، توی حرفش بدو، بحث را منحرف کن

اگر می بینی خصمت استدلالی را در پیش گرفته که به شکست تو خواهد انجامید، نباید اجازه دهی که آن را به نتیجه برساند، بلکه باید به موقع حرفش را قطع کنی، یا توی حرفش بدوی، یا او را از موضوع منحرف کنی، و مسائل دیگری را پیش بکشی. خلاصه این که باید بحث را عوض کنی.

• [مقایسه کنید با ترفند ۲۹]



## ۱۹



## موضوع را تعمیم بده، سپس علیه آن سخن بگو

اگر خصمت صریحاً تو را به مخالفت با نکته خاصی در استدلالش فراخواند و تو چیزی برای گفتن نداشته باشی، باید سعی کنی موضوع را تعمیم بدهی، و سپس علیه آن سخن بگویی. اگر از تو بخواهند که بگویی چرا فلان قضیه خاص فیزیکی [به نظرت] قابل قبول نیست، می توانی از خطا پذیری معرفت بشری سخن بگویی، و مثال های گوناگونی از آن بیاوری.

[مقایسه کنید با ترفند ۶]

۲۰

۰۰۰۰

## خودت نتیجه گیری کن

وقتی همه مقدمات خود را استخراج کرده‌ای، و خصمت آنها را پذیرفته، نباید نتیجه را از او سؤال کنی، بلکه باید بی‌درنگ خودت نتیجه گیری کنی. در واقع، حتی اگر یکی - دو مقدمه هم کم داشته باشی، می‌توانی طوری وانمود کنی که انگار خصمت آنها را هم قبول کرده، و نتیجه گیری کنی.

## ۲۱



## با استدلالی به بدی استدلال خودش با او مقابله کن

وقتی خصمت استدلالی کاملاً سطحی به کار می‌برد و تو دستش را می‌خوانی، به درستی می‌توانی مغالطه‌آمیز و خرده‌گیرانه بودن استدلالش را نشان دهی و از این رهگذر آن را رد کنی. ولی بهتر است با استدلال نقض<sup>۱</sup> به همان اندازه سطحی با او مقابله کنی، و به این ترتیب از شر او خلاص شوی. زیرا دغدغه‌ات پیروزی است، نه حقیقت. اگر، برای مثال، استدلالی اختیار کند که فقط در مورد تو مصداق دارد، برای مقابله، کافی است استدلالی اختیار کنی که فقط در مورد او مصداق داشته باشد. به طور کلی، این راه کوتاه‌تر است، البته اگر به رویت باز باشد.

---

1. counter argument

۲۲

کلمه

## مصادره به مطلوب کن

اگر خصمت از تو بخواهد چیزی را قبول کنی که مطلب مورد بحث بی واسطه از آن منتج خواهد شد، باید از چنین کاری امتناع کنی، و بگویی که او دارد مصادره به مطلوب می کند. زیرا او و حضار قضیه ای را که شبیه<sup>۱</sup> به مطلب مورد بحث است با آن یکی<sup>۲</sup> خواهند شمرد، و به این ترتیب او را از بهترین استدلالش محروم می کنی.

---

1 akin

2 identical

۲۳



## اورا وادار به اغراق کن

مخالفت و مجادله آدمی را تحریک می‌کنند که در حرف خود اغراق کند. از طریق مخالفت با خصمت می‌توانی او را وادار کنی که سخنی را ورای حدود حقیقی اش بسط دهد که، در هر صورت در داخل آن حدود و فی نفسه، صادق است؛ و وقتی این سخن اغراق‌آمیز را رد کنی، این طور به نظر می‌رسد که انگار سخن اصلی او را هم رد کرده‌ای. متقابلاً، باید مواظب باشی که از رهگذر مخالفت او گمراه نشوی و در سخن خود اغراق نکنی یا آن را بسط ندهی. در اغلب موارد، خصمت بی‌پرده سعی خواهد کرد سخنت را بیش از آنچه در نظر داشته‌ای بسط دهد؛ در این صورت، باید فوراً مانعش شوی و او را به داخل حدودی که مقرر کرده‌ای بازگردانی: «حرف من این بود و بس.»

۲۴

۰۰۰۰

## قیاس نادرستی مطرح کن

خصمت قضیه‌ای را مطرح می‌کند، و تو با استنتاج غلط و تحریف آرای او قضایای دیگری را از آن بیرون می‌کشی که در آن نیست و او به هیچ وجه آن‌ها را در نظر ندارد؛ و چه بهتر که این قضایا نامعقول یا خطرناک باشند. در این صورت، این طور به نظر می‌رسد که قضیه او به قضایای دیگری انجامیده که یا با خود یا با نوعی حقیقت مورد قبول مغایرت دارند، و بنابراین، به نظر می‌آید که این قضیه به طور غیرمستقیم رد می‌شود.

۲۵



## مثال نقض را پیدا کن

این ترفند عبارت است از نوعی منحرف کردن بحث از طریق مثال نقض. استقرا به تعداد زیادی مثال‌های خاص نیاز دارد تا قضیه‌ای را به عنوان قضیه‌ای عام یا جهانشمول به اثبات رساند؛ ولی منحرف کردن بحث برای سلب اعتبار یک قضیه فقط به مثالی احتیاج دارد که آن قضیه در باره‌اش صدق نکند. این روش مناقشه به [آوردن] مثال نقض شهرت دارد. برای مثال، قضیه «همهٔ نشخوارکنندگان شاخدارند» قضیه‌ای است که مورد شتر آن را از درجهٔ اعتبار ساقط می‌کند.

مثال نقض موردی است که می‌کوشند حقیقتی جهانشمول را در باره‌اش به کار بندند، و چیزی را در تعریف بنیادینش می‌گنجانند که آن حقیقت جهانشمول را از درجهٔ اعتبار ساقط می‌کند.

ولی امکان اشتباه وجود دارد، و وقتی خصمت این ترفند را به کار می‌برد، باید ببینی:

## ۸۲ ♦ هنر همیشه برحق بودن

- (۱) آیا مثالی که می‌زند واقعاً درست است یا نه؟ مسائلی وجود دارد که تنها راه حل واقعی آنها این است که بدانیم اصل مسئله مورد بحث درست نیست - برای مثال، بسیاری از معجزه‌ها، داستان‌های ارواح و نظایر آنها؟
- (۲) آیا [این مثال] واقعاً ذیل دریافتی از حقیقت که بدین صورت مطرح شده می‌گنجد یا نه؟ زیرا ممکن است فقط در ظاهر چنین باشد، و در واقع راه حل این مسئله پی بردن به وجوه فارق و تمایزات دقیق باشد؛ و
- (۳) آیا [این مثال] واقعاً با این دریافت مغایرت دارد یا نه، زیرا ممکن است این مغایرت هم صرفاً امری ظاهری باشد.



## ۲۶



## اوضاع را به سود خود عوض کن

نوعی حرکت هوشمندانه عبارت است از عوض کردن اوضاع به سود خود، که به وسیله آن استدلال خصمت را علیه خودش به کار می‌گیری. برای مثال، او می‌گوید: «فلانی بچه است، باید هوایش را داشته باشی.» تو فوراً در جواب می‌گویی: «دقیقاً به همین دلیل که بچه است، باید او را تنبیه کنم؛ در غیر این صورت، عادت‌های بدش از بین نخواهد رفت.»

## ۲۷

**عصبانیت نشان دهنده ضعف است**

اگر در کمال شگفتی می بینی که خصمت از استدلالی عصبانی شده، باید با شور و حرارت هرچه بیش تری بر آن استدلال پافشاری کنی؛ نه فقط به این دلیل که عصبانی کردن او کار خوبی است، بلکه چون می توان حدس زد که روی ضعفش دست گذاشته ای و حالا بیش از هر زمان دیگری در برابر حمله آسیب پذیر است.

۲۸

۱۴۰۳

## حضار را متقاعد کن، نه خصم را

این ترفند به ویژه وقتی عملی است که دو عالم در حضور عوام با یکدیگر بحث کنند. اگر هیچ دلیل ردی نداری، می توانی دلیل ردی سرهم کنی که خطاب به حضار باشد؛ به عبارت دیگر، می توانی مخالفت بی ارزشی را مطرح کنی که فقط اهل فن به بی ارزشی آن پی می برد. گرچه خصمت اهل فن است، ولی حضار اهل فن نیستند، و بنابراین، به نظر آنها، خصمت مغلوب شده است، به خصوص اگر مخالفت تو او را در وضعیت مضحکی قرار دهد.

مردم آماده اند که بخندند، و خنده ها به نفع توست. خصمت برای این که بیهوده بودن مخالفت تو را نشان دهد، باید توضیح مفصلی بیان کند، و به اصول و مبادی شاخه معرفت مورد نظر، یا مبانی موضوع مورد بحث اشاره کند؛ و

مردم حاضر به شنیدن آن نخواهند بود.

برای مثال، خصمت می‌گویند که در ابتدای شکل‌گیری رشته کوه، گرانیب و دیگر عناصر موجود در ترکیب آن، به دلیل دمای زیاد خود، به حالت مایع یا مذاب بوده‌اند؛ و دما قطعاً بالغ بر حدود ۴۸۰ درجه فارنهایت بوده است؛ و وقتی توده کوه شکل گرفته، دریا آن را پوشانیده است. تو در جواب می‌گویی که در آن دما - در واقع، مدت‌ها پیش از آن، یعنی در ۲۱۲ درجه فارنهایت - دریا قطعاً جوشیده، و به صورت بخار در هوا پراکنده شده است. حضار به این حرف می‌خندند. برای رد مخالفت تو، خصمت باید نشان دهد که نقطه جوش نه فقط به درجه حرارت، بلکه همچنین به فشار جو بستگی دارد؛ و به محض این که حدود نیمی از آب دریا بخار شود، این فشار به قدری افزایش می‌یابد که بقیه آن حتی در دمای ۴۸۰ درجه هم نخواهد جوشید. ولی او از بیان این توضیح بازخواهد ماند، زیرا شرح دادن این مسئله برای کسانی که با فیزیک بیگانه‌اند مستلزم نگارش رساله‌ای در این باب خواهد بود.

۲۹

۱۳۹۵

## مسیر بحث را عوض کن

اگر می‌بینی که داری شکست می‌خوری، می‌توانی مسیر بحث را عوض کنی؛ یعنی می‌توانی ناگهان موضوع صحبت را تغییر دهی و از چیز دیگری سخن بگویی، به گونه‌ای که انگار به موضوع مورد بحث ربط دارد، و استدلالی را علیه خصمت فراهم می‌کند. اگر انحراف مسیر بحث واقعاً به موضوع مورد بحث به نوعی ربط داشته باشد، می‌توان این کار را بدون گستاخی انجام داد؛ ولی اگر به موضوع هیچ ربطی نداشته باشد و به قصد حمله به خصم انجام شود نوعی وقاحت و گستاخی است.

برای مثال، من نظام رایج در چین را می‌ستایم که در آن چیزی به عنوان شرافت موروثی وجود ندارد و مقام‌ها و مناصب را فقط به کسانی تفویض می‌کنند که از آزمون‌های رقابتی سر بلند شوند. خصم من، منم که تحصیلات

درست مثل برتری اصل و نسب (که نسبت به آن نظر خوبی دارد)، آدمی را چندان برای منصب و مقام آماده نمی‌کند. ما بر سر این مسئله بحث کردیم، و او شکست خورد. سپس مسیر بحث را منحرف کرد و گفت که در چین تمام مقامات را با فلک تنبیه می‌کنند، و این امر را به ناپرهیزی مفرط در نوشیدن چای ربط داد، و از چینی‌ها به سبب هر دو مورد انتقاد کرد.

اگر این بحث را دنبال می‌کردم، پیروزی‌ای را که پیش از این کسب کرده بودم از دست می‌دادم.

انحراف مسیر بحث وقاحت و گستاخی محض است اگر به موضوع مورد بحث هیچ ربطی نداشته باشد، و، برای مثال، اعتراض‌هایی از قبیل «درست، و در عین حال همین حالا گفتمی» را پیش بکشد؛ زیرا در این صورت، استدلال تا حدی شخصی می‌شود؛ از نوعی که در فصل پایانی به آن خواهم پرداخت.

وقتی مشاجره مردم عادی را نگاه کنیم، به فطری بودن این طرفداری می‌بریم. اگر یکی از طرفین انتقادی شخصی علیه دیگری مطرح کند، طرف مقابل، به جای این که در مقام پاسخگویی این انتقاد وارد کند، آن را به حال خود باقی

مسیر بحث را عوض کن ۶۱

پاسخ می دهد. اسکپیو<sup>۱</sup> نیز هنگام حمله به کارتاژی ها، نه در ایتالیا، بلکه در آفریقا، از همین نقشه پیروی کرد. ممکن است در جنگ، این نوع عملیات انحرافی مفید باشد؛ ولی در مشاجره تدبیر مناسبی نیست، زیرا مانع حملات نمی شود، و تماشاگران بدترین چیزهای ممکن را راجع به دو طرف خواهند شنید. این ترفند را فقط باید از سرناچاری به کار برد.

[مقایسه کنید با ترفند ۱۸]

۳۰

بسم الله الرحمن الرحيم

## به جای دلیل به مرجع متوسل شو

این ترفند عبارت است از توسل به مرجع<sup>۱</sup> به جای دلیل، با استفاده از مرجعی درخور میزان دانش خصم.

به قول سنکا<sup>۲</sup> هر انسانی [ایمان و] عقیده را به کارست قوه تشخیص ترجیح می دهد. بنابراین، اگر موضع تو مؤید به نظر مرجعی باشد که خصمت به او احترام می گذارد، به کارگیری این ترفند آسان است. هرچه قابلیت و دانش خصمت محدودتر باشد، مراجع بیش تری را مهم می شمارد. ولی اگر قابلیت و دانش زیادی داشته باشد، مراجع بسیار اندکی را با اهمیت می پندارد؛ در واقع، تقریباً برای هیچ مرجعی اهمیت قائل نیست. شاید مرجعیت متخصصان متبحر در علم یا هنر یا صنعتی را که از آن سررشته ای ندارد

---

1. authority

۲. Seneca: فیلسوف و دولتمرد رومی (۴۴ ق.م - ۶۵ م). - م.



بپذیرد؛ ولی حتی در این صورت هم به دیده تردید به این موضوع خواهد نگریست. برعکس، عوام‌الناس برای همه متخصصان احترام عمیقی قائلند. آن‌ها نمی‌دانند که کسی که از راه شغلی امرار معاش می‌کند آن حرفه را نه به خاطر خودش بلکه به خاطر پول‌سازی‌اش دوست دارد؛ همچنین، نمی‌دانند که استادان به ندرت به موضوع تدریس خود احاطه کامل دارند؛ زیرا اگر آن چنان که باید و شاید آن را مطالعه کنند، در اکثر موارد دیگر وقتی برای تدریس آن ندارند.

عوام‌الناس مراجع بسیار زیادی را محترم می‌شمارند، پس اگر مناسب‌ترین مرجع را در اختیار نداری، می‌توانی یکی را که مناسب به نظر می‌رسد انتخاب کنی؛ می‌توانی حرفی را که مرجعی به منظوری دیگر یا به اقتضای شرایطی متفاوت بر زبان آورده، نقل کنی. معمولاً خصمت بیش‌ترین احترام را برای مراجعی قائل است که حرف آن‌ها را نمی‌فهمد. بی‌سواها برای لفاظی با کلمات یونانی یا لاتین احترام خاصی قائلند.

همچنین - در صورت لزوم - نه فقط می‌توانی گفته مراجع مورد نظرت را تحریف کنی، بلکه عملاً می‌توانی حرف‌های آن‌ها را سرهم کنی، یا چیزی کاملاً من‌درآوردی نقل کنی.

صورت هم نمی تواند از آن استفاده کند. بهترین مثال در این زمینه، همان کشیش فرانسوی است که چون می خواست، مثل دیگر شهروندان، مجبور به سنگفرش کردن<sup>۱</sup> خیابان مقابل خانه اش نشود، عبارتی نقل کرد که آن را متعلق به کتاب مقدس خواند: دریغا که می ترسند، من نخواهم ترسید.<sup>۲</sup> همین برای مأموران شهرداری کافی بود.

تعصبی جهانشمول را هم می توان به عنوان مرجع به کار برد؛ زیرا اکثر مردم با ارسطو همفکرند که آنچه عده زیادی به آن عقیده دارند وجود دارد.

آدمیان به محض این که یقین پیدا کنند که عامه مردم به باوری، هر قدر احمقانه، عقیده دارند، بلافاصله آن را می پذیرند. مثال و سرمشق دیگران بر فکر و اندیشه و عمل آن ها تأثیر می گذارد. آن ها مثل گوسفندهایی هستند که قوچ پیشاهنگ هر جا برود او را دنبال می کنند. آن ها پیش از این که فکر کنند می میرند.

بسیار عجیب است که عمومیت باوری این قدر برای مردم اهمیت دارد. ممکن بود تجربه شخصی ایشان به آن ها بگوید که قبول چنین باوری کاملاً نابخردانه و فرایندی صرفاً تقلیدی

است. ولی چنین چیزی به آن‌ها نمی‌گوید، زیرا از هرگونه خودشناسی بی‌بهره‌اند. فقط خواصند که همصدا با افلاطون می‌گویند *tois pollois polla dokei*؛ یعنی عامه مردم شیفته چیزهای زیادی هستند، و شماتت آن‌ها کار شاقی است.

اگر بخواهیم جدی حرف بزنیم، باید بگوییم که عمومیت باوری برهان صدق آن نیست. در واقع، این امر حتی دال بر احتمال صدق آن باور هم نیست.

آن‌هایی که به این امر قائلند باید مسلم بدانند:

(۱) که درازای زمان نیروی اثباتی عقیده عام را از آن سلب می‌کند؛ در غیر این صورت، تمام اشتباهات قدیمی که زمانی عموم مردم آن‌ها را درست می‌دانستند می‌بایست تکرار می‌شد؛ برای مثال، نظام بطلمیوسی می‌بایست احیا می‌شد، یا آیین کاتولیک می‌بایست در تمام کشورهای پروتستان دوباره رسمیت می‌یافت.

آن‌ها باید مسلم بدانند:

(۲) که فاصله مکانی تأثیر یکسانی دارد؛ در غیر این صورت، عمومیت باورهای مختص به پیروان آیین بودا، مسیحیت و اسلام آن‌ها را دچار مشکل خواهد

به جای دلیل به مرجع متوسل شو \* ۹۷

وقتی مسئله را بررسی می‌کنیم، درمی‌یابیم که باور به اصطلاح عام باور دو یا سه نفر است. اگر بتوانیم ببینیم که باور عام چگونه به وجود می‌آید، حتماً متقاعد می‌شویم.

باید دریابیم که در وهله اول، دو یا سه نفر این باور را پذیرفتند، یا مطرح کردند و بر آن اصرار ورزیدند، کسانی که مردم آن قدر به آن‌ها لطف داشتند که مطمئن بودند آنان این باور را کاملاً سنجیده‌اند. سپس معدودی دیگر، که پیشاپیش متقاعد شده بودند که دو - سه نفر اول قابلیت لازم را دارا بوده‌اند، این باور را پذیرفتند. ایشان نیز مورد اعتماد بسیاری دیگر قرار گرفتند، کسانی که تنبلی آن‌ها را وادار کرد که فکر کنند بهتر است بی‌درنگ آن باور را بپذیرند و به کار شاق سنجش آن نپردازند. به این ترتیب شمار این پیروان تنبل و ساده لوح روز به روز زیادتر شد، زیرا به مجرد این که شمار زیادی از آن باور طرفداری کردند، طرفداران روزافزونش این امر را به این واقعیت نسبت دادند که استحکام استدلال‌های مربوط به آن تنها عامل جلب این طرفداری بوده است. سپس دیگران هم مجبور شدند این باور عام را بپذیرند، تا آن‌ها را افراد سرکشی که از قبول باورهای همگانی سر باز می‌زنند، یا افراد گستاخ که خود را باهوش‌تر از دیگران می‌دانند، قلمداد

وقتی باوری به این مرحله می‌رسد، هواداری از آن به وظیفه تبدیل می‌شود. از این به بعد، محدود کسانی که رأی مستقلی دارند دم فرو می‌بندند. آن‌هایی که به خود اجازه اظهار نظر می‌دهند به هیچ وجه باور یا رأی مستقلی ندارند، و صرفاً باورهای دیگران را بازگو می‌کنند. با وجود این، با تعصب و نارواداری هرچه بیش‌تری از این باورها دفاع می‌کنند، زیرا نه از باورهای متفاوت دگراندیشان بلکه از گستاخی آن‌ها، یعنی میل به داشتن رأی مستقل، نفرت دارند. کوتاه سخن این که شمار بسیار محدودی می‌توانند فکر کنند، ولی هر انسانی می‌خواهد باوری داشته باشد؛ بنابراین، چه راه دیگری باقی می‌ماند جز این که باوری را به طور حاضر آماده از دیگران بگیرند، به جای این که باوری مستقل برای خود پیدا کنند؟

حالا که اوضاع از این قرار است، باور حتی صد میلیون نفر چه ارزشی دارد؟

چنین باوری مسلّم‌تر از واقعیتی تاریخی نیست که صد واقعه‌نگار آن را گزارش کرده باشند و ثابت شود که آن را از یکدیگر رونویسی کرده‌اند؛ منشأ چنین باوری در نهایت یک نفر است.<sup>۱</sup> همه‌اش همین است: آنچه من می‌گویم، آنچه تو

به جای دلیل به مرجع متوسل شو + ۹۹

می‌گویی، و، سرانجام، آنچه دیگری می‌گوید؛ کل آن چیزی نیست جز مجموعه‌ای از ادعاها:

Dico ego, tu dicis, sed denique dixit et ille;  
Dictaque post toties, nil nisi dicta vides.

با وجود این، در بحث با مردم عادی، می‌توانیم باور عام را به عنوان نوعی مرجع به کار ببریم، زیرا معمولاً می‌بینیم که وقتی دو تن از آن‌ها با یکدیگر نزاع می‌کنند، هر دو همین سلاح را به عنوان ابزار حمله انتخاب می‌کنند. اگر شخص نخبه‌ای با آن‌ها سر و کار داشته باشد، عاقلانه‌ترین کار این است که استفاده از این سلاح را هم بپذیرد، و چنان مراجعی را برگزیند که بر ضعف خصمش تأثیر گذارد. زیرا، بنا به تعریف، آدم عامی درست به اندازه زیگفردِ *horny-hided*، نسبت به هرگونه استدلال عقلانی بی‌اعتنا، مبتلا به انواع ناتوانی‌ها، و عاجز از تفکر یا قضاوت است.

در دادگاه بحث صرفاً میان مراجع است - منظورم احکام مرجع و معتبری است که حقوقدانان وضع می‌کنند. قضاوت کردن عبارت است از کشف این که چه قانون یا مرجعی به پرونده مورد نظر ربط دارد. با وجود این، جای زیادی برای جدل وجود دارد. اگر پرونده مورد نظر و قانون واقعاً با یکدیگر

۱۰۱ ✦ هنر همیشه برحق بودن

تحریف کرد که متناسب به نظر برسند؛ البته عکس این قضیه هم ممکن است [یعنی اگر پرونده مورد نظر و قانون واقعاً با یکدیگر تناسب داشته باشند، می توان آنها را به گونه ای تحریف کرد که نامتناسب به نظر آیند].

## ۳۱

## حرف

## این حرف از سطح درک من بالاتر است

اگر می‌دانی که برای استدلال‌های خصمت جوابی نداری، می‌توانی، با گوشه و کنایه‌ای ظریف، اعلام کنی که برای قضاوت در این مورد صلاحیت نداری: «حرفی که داری می‌زنی از سطح درک من بالاتر است. ممکن است کاملاً هم درست باشد، ولی نمی‌توانم آن را بفهمم، و، بنابراین، در این باره هیچ اظهارنظری نمی‌کنم.»

به این ترتیب به حضار، که در میان آن‌ها حسن شهرت داری، تلویحاً می‌گویی که حرف خصمت چرند است. هر همین اساس، وقتی نقد کانت منتشر شد - یا، به بیان دقیق‌تر، وقتی سر و صدایی در جهان به پا کرد - بسیاری از استادان مکتب التقاطی قدیمی اعلام کردند که از درک آن عاجزند، به گمان این که عجز و ناتوانی آن‌ها مسئله را فیصله می‌دهد. ولی وقتی پیروان مکتب جدید حقانیت خود را به آن‌ها ثابت کردند



۱۰۲ ♦ هنر همیشه برحق بودن

و به آن‌ها نشان دادند که واقعاً از درک آن عاجز بوده‌اند، آن استادان بسیار عصبانی شدند.

این ترفند را فقط وقتی می‌توانی به کاربری که کاملاً مطمئن باشی که حضار نسبت به تو نظر بسیار بهتری دارند تا نسبت به خصمت. برای مثال، استاد می‌تواند این ترفند را در برابر دانشجو امتحان کند.

به عبارت دقیق‌تر، این ترفند نمونه‌ای از ترفند قبلی است: نوعی تصدیق کاملاً مغرضانه مرجعیت خود، به جای اقامه دلیل.

برای مقابله با این ترفند باید گفت: «معذرت می‌خواهم؛ ولی، با عقل و هوش سرشاری که شما دارید، قطعاً درک هر چیزی برایتان بسیار آسان است، و فقط ممکن است من منظورم را به درستی ادا نکرده باشم»؛ سپس باید آن قدر این موضوع را به رخش بکشی که آن را بفهمد و بشخصه دریابد که واقعاً فقط خودش مقصر بوده است.

به این ترتیب حمله او را دفع می‌کنی. او در نهایت ادب می‌خواست تلویحاً بگوید که تو چرند می‌گویی. و تو هم، در نهایت ادب، به او ثابت می‌کنی که احمق است.

۳۲



## بر نهادش را در مقولهٔ نفرت انگیزی طبقه‌بندی کن

اگر با ادعایی روبرو شدی، راه کوتاهی برای خلاص شدن از شر آن، یا به هر حال، تردید در آن، وجود دارد که عبارت است از طبقه‌بندی آن در مقوله‌ای نفرت‌انگیز؛ حتی اگر این پیوند فقط ظاهری یا سُست باشد.

برای مثال، می‌توانی بگویی: «این مانویت<sup>۱</sup> است» یا «این مشرب آریوس<sup>۲</sup> است» یا «مشرب پلاگیوس»،<sup>۳</sup> یا «ایدئالیسم»، یا «مشرب اسپینوزا»،<sup>۴</sup> یا «وحدت وجود»،<sup>۵</sup> یا «مشرب

---

### 1. Manichaeism

۲. Arianism: منسوب به آریوس (۲۵۶-۳۳۶) که الوهیت مسیح را رد می‌کرد. شورای نیقیه در سال ۳۲۵ میلادی او را تکفیر کرد. - م.

۳. Pelagianism: منسوب به پلاگیوس (۳۵۴ - حدود ۴۱۸) که آموزهٔ گناه اولیه را رد و بر نیکی فطرت انسانی تأکید می‌کرد. کلیسا حکم به تکفیر او داد. - م.

۱۰۴ ♦ هنر همیشه برحق بودن

براون<sup>۱</sup>، یا «طبیعت‌گرایی» یا «الحاد»، یا «عقل‌گرایی»، «اعتقاد به وجود ارواح»،<sup>۲</sup> «عرفان» و نظایر این‌هاست.

با مطرح کردن چنین اعتراضی، مسلم می‌گیری که

(۱) ادعای مورد نظر با مقوله مذکور همسان است، یا

حداقل در آن می‌گنجد - به عبارت دیگر، فریاد می‌زنی: «اوه، قبلاً هم این را شنیده‌ام.»

و

(۲) این که نظام مورد اشاره کاملاً ابطال شده، و هیچ حرف

راستی در بر ندارد.

---

۱. Brownianism: منسوب به جان براون، پزشک اسکاتلندی (۱۷۳۵-۱۷۸۸) که وجه تمایز زندگی از مرگ را تحریک‌پذیری زندگی می‌دانست. به عقیده او، محرک‌ها، سه‌تاره و دوتاره به تحریک و فعالیت بدن

۳۳

۳۳

## در حرف صادق است، نه در عمل

«در حرف خیلی خوب است، ولی در عمل به درد نخواهد خورد.» در این سفسطه، مقدمات را می‌پذیری ولی نتیجه را رد می‌کنی، برخلاف یک قاعده منطقی مشهور. این ادعا مبتنی بر امری محال است: هرچه در حرف درست است باید عملی باشد؛ ولی اگر عملی نیست، یک جای حرف اشکال دارد؛ چیزی نادیده گرفته شده و منظور نشده است؛ و، در نتیجه، هرچه در عمل نادرست باشد در حرف هم نادرست است.

۳۴

۰۰۰۰

## اجازه نده از مخمصه فرار کند

وقتی سؤال یا استدلالی را مطرح می‌کنی، و خصمت جواب صریحی نمی‌دهد، بلکه با سؤال متقابل یا پاسخ غیرصریحی طرفه می‌رود (یا ادعایی را بر زبان می‌آورد که هیچ ربطی به موضوع ندارد، و، به طور کلی، سعی می‌کند که موضوع را عوض کند)، این امر نشانه مطمئنی است از این که روی ضعفی دست گذاشته‌ای - گاهی اوقات بدون آن که بدانی. تو او را به سکوت وادار کرده‌ای. بنابراین، باید هرچه بیش‌تر بر همین نکته تأکید کنی، و اجازه ندهی که خصمت از آن طرفه برود، حتی وقتی که نمی‌دانی ضعفی که روی آن دست گذاشته‌ای واقعاً کجاست.

۳۵

۴۴۴

## اراده از عقل و هوش مؤثرتر است

ترفند دیگری وجود دارد که، به محض این که عملی شود، تمام دیگر ترفندها را غیر ضروری می‌کند. به جای این که با استدلال روی عقل و فکر خصمت تأثیر بگذاری، با انگیزه روی اراده‌اش تأثیر بگذار. او، و نیز حضاری که منافع مشابهی داشته باشند، بی‌درنگ نظر تو را خواهند پذیرفت - حتی اگر جنون‌آمیز باشد. نیم مثقال اراده از صد کیلو عقل و هوش مؤثرتر است.

مسلماً این کار را فقط تحت شرایط خاصی می‌توان انجام داد. اگر بتوانی این احساس را در خصمت ایجاد کنی که نظرش - اگر درستی‌اش به اثبات برسد - آشکارا به ضررش خواهد بود، آن را مثل سیب‌زمینی داغ رها، و احساس خواهد کرد که اتخاذ چنان نظری بسیار غیرعقلانه بوده است.

برای مثال، کشیشی از نوعی عقیدهٔ جزمی فلسفی دفاع

می‌کند؛ تو این واقعیت را به او می‌فهمانی که این عقیده جزمی فلسفی با یکی از آموزه‌های اساسی کلیسا تضادی آشکار دارد، و، بنابراین، آن را کنار می‌گذارد.

زمینداری عقیده دارد که استفاده از ماشین‌آلات در فعالیت‌های کشاورزی، به گونه‌ای که در انگلستان مرسوم است، شیوه بسیار خوبی است، زیرا یک موتورکار عده زیادی را انجام می‌دهد. تو به او می‌فهمانی که به زودی درشکه‌ها هم با نیروی بخار کار خواهند کرد، و ارزش مراتع وسیع پرورش اسب او بسیار کاهش خواهد یافت. آن وقت خواهی دید که چه خواهد گفت.

در چنین مواردی هر کسی احساس می‌کند که تصویب قانونی به ضرر خودش بسیار احمقانه است! همین‌طور است اگر حضار، ولی نه خصمت، به همان فرقه، صنف، پیشه یا انجمنی تعلق داشته باشند که تو عضوش هستی.

هرگز اجازه نده نظر خصمت چندان درست باشد. به محض این که غیرمستقیم بگویی که نظرش با منافع مشترک جماعت مذکور مغایرت دارد، همه حضار استدلال‌های او را، هر قدر هم که عالی باشند، سست و درخور سرزنش خواهند یافت؛ و، در مقابل، استدلال‌های تو را، حتی اگر حدس‌هایی تصادفی باشند، درست و بجا خواهند شمرد؛ همگه، با صدای

اراده از عقل و هوش موثرتر است ♦ ۱۱۱

خصمت با فصاحت از میدان به در خواهد شد. در واقع، حضار، علی القاعده، باور خواهند کرد که صرفاً از روی اعتقاد راسخ، تو را تأیید کرده‌اند، زیرا چیزی که به نفع ما نباشد در اکثر موارد به نظرمان احمقانه است؛ عقل ما نور خشک‌ا نیست. این ترفند را می‌توان «از ریشه درآوردن درخت» نامید.



۳۶

۳۰۰۵

## خصمت را گیج کن [کشیش و یکفیلد]

با گزافه گویی محض می توانی خصمت را گیج و سردرگم کنی؛ این ترفند امکان پذیر است، زیرا آدمی معمولاً تصور می کند هر حرفی بامعنی است:

Gewöhnlich glaubt der Mensch, wenn er

nur Worte hort,

Es müsse sich dabei doch auch was

denken lassen.<sup>۱</sup>

اگر او در خفا از ضعف خود آگاه باشد - و عادت داشته باشد طوری وانمود کند که انگار چیزهای نامفهوم را می فهمد - می توانی به آسانی نظر خودت را به او تحمیل کنی. به این منظور باید حرف احمقانه ای بزنی که خیلی عمیق یا عالمانه به نظر برسد، و چشم و گوش و عقل و هوش او را برآید؛ و باید

۱. وقتی آدمی چند کلمه ای را می شنود، تصور می کند که حتماً بامعنی است.

۱۱۴ ♦ هنر همیشه برحق بودن

بگویی که این بی چون و چراترین برهان مدعايت است. همه به خوبی از این واقعیت آگاهند که اخیراً برخی از فلاسفه این ترفند را در مورد عامه مردم به کار برده‌اند و به موفقیت چشمگیری دست یافته‌اند. ولی چون مثال‌های جدید نفرت‌انگیزند، می‌توانیم به کشیش ویکفیلد<sup>۱</sup> به عنوان نمونه‌ای قدیمی اشاره کنیم.

---

## ۳۷



## یک دلیل نادرست کل موضوعش را رد می کند

اگر حق با خصمت باشد، ولی، از شانس خوب تو، دلیل نادرستی انتخاب کند، به آسانی می توانی آن را رد کنی، و سپس مدعی شوی که بر این اساس، کل موضوعش را رد کرده ای. این ترفند باید جزو اولین ترفندها باشد. در اصل، حيله ای است که از طریق آن استدلالی علیه خود خصم را به صورت استدلالی مطرح می کنند که علیه قضیه او مصداق دارد.

اگر هیچ دلیل درستی به فکر او یا حضار خطور نکند، برنده می شوی.

برای مثال، اگر کسی برهان وجودی<sup>۱</sup> را برای اثبات وجود خدا اقامه کند، می توانی بر او غلبه کنی، زیرا برهان وجودی را

---

1 ontological argument

۱۱۶ + هنر همیشه برحق بودن

به آسانی می شود رد کرد. به این ترتیب است که وکیل مدافعان بد پرونده ای خوب را از دست می دهند، زیرا می کوشند آن را با مرجعی توجیه کنند که هیچ تناسبی با آن ندارد، وقتی که هیچ مرجع مناسبی به فکرشان خطور نمی کند.

## ۳۸

توهین

### به بحث جنبه شخصی بده، توهین و بددهنی کن

به محض این که فهمیدی خصمت دست بالا را دارد، و در معرض شکست هستی، آخرین ترفند را به کار ببر، یعنی به بحث جنبه شخصی بده، توهین و بددهنی کن.

این ترفند عبارت است از گذر از موضوع بحث، از بازی باخته، به خود طرف بحث، و حمله به شخص او.

این ترفند را می توان مغالطه شخصی کردن نامید. به منظور تمیز دادن آن از مغالطه های دیگری که از بحث صاف و ساده عینی در باره موضوع، به گفته ها یا تصدیقات خصم در باب موضوع می رسند.

ولی با شخصی کردن بحث موضوع را به کلی کنار می گذاری، و با حرف هایی موهن و مغرضانه به خود شخص

---

او (ad personam) حمله می‌کند. این کار گذر از توسل به فضایل عقلانی به توسل به فضایل جسمانی، یا به حیوانیت محض است.

این ترفند بسیار رایج است، زیرا هر کسی می‌تواند آن را اجرا کند؛ و بنابراین، کاربرد فراوانی دارد.

حالا سؤال این است: طرف مقابل چه ترفند متقابلی در اختیار دارد؟ زیرا اگر به همان ترفند توسل جوید، کار به کتک‌کاری، دوئل یا دعوا می‌کشد.

اگر تصور می‌کنی که فقط کافی است بحث را شخصی نکنی، اشتباه بزرگی مرتکب شده‌ای. وقتی در کمال آرامش به کسی نشان دهی که اشتباه می‌کند، و افکار و اقوالش نادرست است - فرایندی که در هر پیروزی جدلی‌ای رخ می‌دهد - بیش‌تر از وقتی که به او توهین یا بی‌ادبی کنی، او را عصبانی می‌کند.

چرا چنین است؟

زیرا، به قول هابز، کل سرور و شعف ذهنی عبارت است از توانایی مقایسه خود با دیگران به نفع خود. به نزد آدمی هیچ چیزی مهم‌تر از ارضای کبر و غرورش نیست، و دردناک‌ترین زخم هم جدی‌تر از ارضای کبر و غرورش است.

به بحث جنبه شخصی بده، توهین و بددهنی کن. ♦ ۱۱۹

می آید. آدمی عمدتاً از طریق مقایسه خود با دیگران، از هر نظر، ولی در درجه اول از نظر قوای فکری، ارضا می شود؛ و، بنابراین، [پروزی در] بحث و مجادله بیش از هر چیز دیگری غرور آدمی را ارضا می کند. تلخی شکست از همین جا می آید، سوای هرگونه حق کشی و بی عدالتی [که در جریان بحث رخ دهد]؛ و از همین جا می آید توسل به آخرین سلاح، همان آخرین ترفند، که نمی توانی با ادب خشک و خالی از آن حذر کنی.

با وجود این، خونسردی ممکن است در این جا به تو کمک کند. به محض این که خصمت بحث را شخصی کرد، به آرامی در جواب بگو: «این به موضوع مورد بحث هیچ ربطی ندارد»، و بلافاصله بحث را از سر بگیر، و به او نشان بده که اشتباه می کند، بی آن که به اهانت هایش اعتنا کنی. سخن تمیستوکلس<sup>۱</sup> به اثوریبیادس<sup>۲</sup> را تکرار کن و بگو: «حمله کن، ولی به [حرف] من گوش بده.»

ولی همگان از موهبت چنین سلوک و رفتاری بهره مند نیستند.



در کانال تلگرام کارنیل هر روز انگیزه خود را شارژ کنید 😊

<https://telegram.me/karnil>

 @karnil