

هنر هميشه بر حق بودن



آرتور شوپنهاور

مترجم: رسول ابراهيمي

سرشناسه کتاب

هرگونه کپی برداری از این کتاب به هر شکل ممنوع است و پیگرد قانونی دارد.

نام کتاب	هنر همیشه بر حق بودن
عنوان انگلیسی	The Art of Always Being Right
نویسنده	آرتور شوپنهاور
مترجم	رسول ابراهیمی
موضوع	موفقیت

4	حقیقت
10	مقدمه
15	هنر همیشه بر حق بودن
19	هدف جدل چیست؟
25	بزرگ‌نمایی
28	استفاده از کلمات چندمعنایی
30	کلی جلوه دادن حرف‌های خاص حریف
32	نقشه‌ات را پنهان کن
37	استفاده از مقدمات غلط
38	چیزی را که باید ثابت کنی، از اول درست فرض کن
46	کاری کن در حرفش اغراق کند
51	موضوع را عوض کن
58	توسل به مرجع به جای دلیل
64	راهکار نهایی

حقیقت

دنیای ایده‌آل و دنیای واقعی

در یک دنیای ایده‌آل، هدف از بحث و گفتگو باید رسیدن به حقیقت یا حداقل رسیدن به توافق باشد. در چنین دنیایی، هر آدم خیرخواهی دوست دارد بهترین هدف‌ها و بهترین راه‌ها را برای رسیدن به آنها پیدا کند. آدم‌ها تلاش می‌کنند تا با همکاری، مشکلات را حل کنند و با کمک هم بر اختلافات غلبه کنند.

اما دنیای واقعی اصلاً این‌طور نیست. در دنیای ما، آدم‌ها تلاش نمی‌کنند به حقیقت برسند، بلکه فقط می‌خواهند در بحث‌ها برنده شوند. آنها به دنبال چیزی که برای همه خوب باشد نیستند، بلکه فقط چیزی را می‌خواهند که برای خودشان بهترین باشد. برای بیشتر مردم، منفعت شخصی انگیزه‌ی قوی‌تری نسبت به کمک به دیگران است. در نتیجه، از هر وسیله‌ای استفاده می‌کنند تا در مسابقه‌ی زندگی از بقیه جلو بزنند.

هنر سخنوری: برنده شدن به هر قیمتی

انسان‌ها خیلی دوست دارند برنده شوند. این علاقه آنقدر زیاد است که یک اتفاق جالب افتاد. در یونان باستان، فیلسوف‌ها تازه شروع کرده بودند

که به شکل جدی درباره‌ی طبیعت چیزها تحقیق کنند. تقریباً همزمان با آنها، هنر دیگری هم به وجود آمد. اسم این هنر، سخنوری بود. سخنوری یعنی تکنیکی برای برنده شدن در بحث‌ها، حتی اگر حق با شما نباشد و حرفتان ارزشی نداشته باشد.

از آن زمان تا امروز، هیچ چیز تغییر نکرده است. در مجلس و در روزنامه‌ها، سیستم ما بر پایه‌ی جنگ و دعواست. همه در حال به چالش کشیدن، اتهام زدن، دفاع کردن و حمله کردن به یکدیگر هستند. هر کسی که در زندگی عمومی فعالیت می‌کند، باید تمام فنون سخنوری را بلد باشد. هیچ کس حاضر نیست اتهامی سیاسی یا تهمتی را بپذیرد. همه از هر ترفندی استفاده می‌کنند تا از خودشان دفاع کنند: از زیر بار مسئولیت شانه خالی می‌کنند، از جواب دادن طفره می‌روند، جواب‌های مبهم می‌دهند، سؤال را می‌پیچانند و سعی می‌کنند صادق به نظر برسند، در حالی که دروغ می‌گویند. بیشتر بحث‌ها در دنیای سیاست و زندگی عمومی همین‌طور است. به همین دلیل، این فضا میدان گفتگو نیست، بلکه میدان خراب کردن یکدیگر است.

سوفسطایی‌ها: اولین معلمان فریبکاری

کسانی که این هنر مشکوک را اختراع کردند، سوفسطایی‌ها در یونان باستان بودند. آنها به مردم یاد می‌دادند که چطور حرف ناحق خود را به کرسی بنشانند. سقراط و شاگرد معروفش، افلاطون، از آنها بدشان می‌آمد، چون برای سوفسطایی‌ها حقیقت هیچ اهمیتی نداشت. بدتر از آن، آنها برای یاد دادن این فریب‌ها پول هم می‌گرفتند.

سوفسطایی‌ها همیشه مشتری داشتند، چون در شهرهای یونان باستان، موفقیت به مهارت سخنرانی بستگی داشت. هر مرد بالغی عضو هیئت حاکمه بود و اگر مشکلی پیش می‌آمد، باید خودش در دادگاه از خودش دفاع می‌کرد. گروهی به نام متن‌نویس‌ها به وجود آمدند که در ازای پول، برای هر مناسبتی سخنرانی می‌نوشتند. اما این کار هم از اهمیت هنر سخنوری کم نکرد و اولین معلمان این رشته، خیلی زود آن را به یک علم تبدیل کردند.

شوپنهاور و هنر همیشه بر حق بودن

آرتور شوپنهاور، یکی از فیلسوفان بزرگ قرن نوزدهم، با تمام این فریب‌ها و حقه‌بازی‌ها آشنا بود. چون او سنت کلاسیک سخنوری را خیلی خوب می‌شناخت، متوجه می‌شد که سیاستمداران و آدم‌های

متظاهر چطور از این ترفندها استفاده می کنند. برای همین، در جواب آنها کتاب کوچک و تند و تیز خود را به نام هنر همیشه بر حق بودن نوشت.

این کتابچه عجیب، خودش را مثل یک دفترچه راهنما نشان می دهد که به شما یاد می دهد چطور هر حریفی را در بحث شکست دهید. شوپنهاور با جدیت کامل و بدون هیچ کنایه ای نوشت: فن جدل، هنر بحث کردن است؛ طوری بحث کنی که همیشه حرف خود را به کرسی بنشانی، چه حق با تو باشد و چه نباشد. و برای اینکه خوانندگان کاملاً مطمئن شوند که او جدی می گوید، اضافه کرد: در بحث، ما باید حقیقت را کنار بگذاریم و فقط به فکر دفاع از موضع خودمان و رد کردن حرف حریف باشیم.

هدف واقعی شوپنهاور

البته قصد واقعی شوپنهاور چیز دیگری بود. او می خواست خواندگانش را با ترفندهایی آشنا کند که دیگران، از سیاستمدارها گرفته تا روزنامه های طرفدار یک حزب خاص، و از تبلیغاتچی ها گرفته تا فروشنده های کالاهای بی ارزش، از آنها استفاده می کنند. او به بهانه ی آموزش فریبکاری، در واقع یاد می داد که چطور این فریب ها را بشناسیم

و در برابرشان از خود دفاع کنیم. کتاب کوچک و تیزبینانه‌ی او هنوز هم ابزار ارزشمندی برای این هدف است.

چند نمونه از ترفندها

ترفندهایی که شوپنهاور توضیح می‌دهد، بسیار متنوع هستند. مثلاً:

- طرف مقابلت را عصبانی کن.
- به جای حرفش، به شخصیت خودش حمله کن.
- آنقدر از او سؤال‌های مختلف بپرس که گیج شود.
- وقتی پیشنهادی را رد می‌کند، همان پیشنهاد را به شکلی دیگر مطرح کن تا آن را تأیید کند.
- از تعریف‌های پیچیده استفاده کن تا موضوع را مبهم کنی.
- کاری کن حریفت چند حرف درست را تأیید کند، بعد حرفی که خودت می‌خواهی را بین آنها جا بده.
- اگر دیدی بحث به سمتی می‌رود که شکست می‌خوری، سریع موضوع را عوض کن. و ده‌ها ترفند دیگر که هدفشان فقط برنده شدن در بحث است، نه هیچ چیز دیگر.

شوپنهاور طرفدار حقیقت بود

با وجود اینکه شوپنهاور این ترفندهای زشت را با جدیت توضیح می‌دهد و نگاه بدبینانه‌ای به طبیعت انسان داشت، اما خودش کاملاً مخالف هنر سخنوری بود. شعاری که او برای زندگی‌اش انتخاب کرده بود این بود: زندگی را وقف حقیقت کن. کتاب کوچک او درباره‌ی ترفندهای بحث کردن هم در واقع راهی برای عمل به همین شعار است، چون دقیقاً نشان می‌دهد که اگر کسی بخواهد درست فکر کند و صادقانه بحث کند، چه کارهایی را نباید انجام دهد.

کتاب هنر همیشه بر حق بودن، مانند بسیاری از نوشته‌های دیگر شوپنهاور، پر از خرد و شوخ‌طبعی پنهان است. این کتاب یکی از بهترین واکسن‌ها در برابر تفکر نادرست است که تا به حال نوشته شده.

مقدمه

آیا شوپنهاور جدی بود؟ وقتی شوپنهاور کتاب هنر همیشه بر حق بودن را نوشت، آیا قصدش کنایه و شوخی بود؟ این کتاب توصیه‌هایی کاملاً عملی و فریبکارانه برای شکست دادن حریف در بحث ارائه می‌دهد. او می‌نویسد: فن جدل، هنر بحث کردن است؛ طوری بحث کنی که همیشه حرفت را به کرسی بنشانی، چه حق با تو باشد و چه نباشد. او در اینجا آگاهانه از سوفسطایی‌های یونان باستان تقلید می‌کند؛ همان‌هایی که سقراط و افلاطون از آنها متنفر بودند، چون در ازای پول به دیگران یاد می‌دادند چگونه حرف ناحق را حق جلوه دهند و حرف حق را ناحق.

سقراط و افلاطون در برابر سوفسطایی‌ها

به همین دلیل، سقراط و افلاطون برای سفسطه هیچ احترامی قائل نبودند. هدف آنها رسیدن به حقیقت و خوبی بود. آنها بین جدل و سفسطه فرق می‌گذاشتند. از نظر آنها، جدل یعنی گفتگوی صادقانه از طریق پرسش و پاسخ برای رسیدن به حقیقت. اما سفسطه یعنی استفاده از فریب‌های کلامی و احساسی فقط برای قانع کردن دیگران. از آنجایی که تنها هدف سفسطه قانع کردن بود، جایی برای تحلیل و بررسی دقیق ایده‌ها نداشت. سوفسطایی‌ها می‌توانستند مهارت‌هایشان را در ازای پول