

# umeće kako da se uvek bude u pravu objašnjeno u 38 trikova

artur šopenhauer

## 1. trik

**P**roširivanje. Izvesti protivnikovo tvrdjenje preko granica prirodnog, tumačiti ga što uopštene, shvatiti ga u što širem smislu i preterivati, a svoja sopstvena tvrdjenja, pak, svoditi u što uži smisao, u što tešnje okvire. Jer, ukoliko je jedno tvrdjenje opštije, utoliko je izloženje mnogobrojnim napadima. Sredstvo za pobijanje je precizna postavka *punctum* (tačke prepiske) ili *status controversia* (stanje prepiske).

1. primer. Rekao sam: »Englezi su u drami prva nacija. »Protivnik je htio da pokuša *instantia* i uzvratio: »Poznati je da nisu u stanju da ostvare ništa značajno u muzici, a usled toga ni u operi«. Odabacio sam to, podsećajući ga »da muzika ne spada u dramu. Ona označava samo tragediju i komediju«. Što je on veoma dobro znao i samo pokušavao da moje tvrdjenje uopšti na taj način što pozorišne predstave, dakle i opera, uključuju i muziku, da bi me opovrgao.

Obratno, sopstveno tvrdjenje može se spasati sužavanjem u odnosu na prvobitnu nameru, ako to upotrebljeni izraz dozvoljava.

2. Primer. A. kaže: »Mirovni sporazum iz 1814. vratilo je čak svim nemačkim hanzeatskim gradovima njihovu nezavisnost«. B. upotrebljava *instantia in contrarium*: da je Dancig izgubio tim mirovnim sporazumom nezavisnost koju mu je dao Bonapart. A. se spasava ovako: »Rekao sam svim nemačkim hanzeatskim gradovima. Dancig je bio poljski hanzeatski grad«.

## 3. trik

Tvrđenje koje je, na primer, *χατα τι, relative izloženo*, shvatiti kao da je opšte, simpliciter, *άπλως, absolute* izloženo, ili ga, pak, shvatiti kao da se odnosi na nešto sasvim drugo, a onda ga tako shvaćenog pobiti. Aristotelov primer glasi: Crnac je crn, a što se zuba tiče-beo. Dakle, crn je i istovremeno nije crn. To je izmišljen primer koji nikoga stvarno neće obmanuti. Uzmimo zato jedan primer iz stvarnog iskustva.

1. primer. U jednom razgovoru o filozofiji priznao sam da moj sistem uzima u zaštitu i hvali kvjetiste. Ubrzo potom povede se razgovor o Hegelu i ja sam tvrdio da je mahom pisao besmislene stvari, ili su bar mnoga mesta u njegovom delu takva da autor daje reči, a čitalac treba da doda pismo. Protivnik nije pokušao da to pobije *ad rem*, nego se zadovoljio upotrebom *argumentum ad hominem*: »da sam upravo hvalio kvjetiste, a da su i ovi pisali dosta besmislenih stvari«.

Priznado to, ali sam ga ispravio u tome da ja ne hvalim kvjetiste kao filozofe i pisce, dakle, ne zbog njihovih teorijskih postignuća, već samo kao ljudje bzog njihovog delanja, samo u praktičnom smislu. U slučaju Hegela, pak, reč je o teorijskim postignućima. Tako napad beše odbijen.

Prva tri trika su srodnih. Zajedničko im je to što protivnik, zapravo, govori o nečem drugom od onoga što je izloženo. Počinili bismo, dakle, *ignoratio elenchi* (nepoznavanje protivargumenata), ako bismo se time zadovoljili. Jer, u svim izloženim primjerima, ono što protivnik kaže je istinito, ali ne stoji u direktnoj, već samo u prividnoj protivurečno-



marija ujević, meta II, 1981.

sti s tezom. Dakle, onaj koga je on napao negira konsekvencu njegovog zaključka, tj. zaključak o istini njegovog tvrdjenja na osnovu pogrešnosti našeg. To je, dakle, direktno pobijanje njegovog pobijanja *per negationem consequentiae* (pobijanjem zaključka).

Ne priznavati istinite premise, zato što se predviđa konsekvenca. Protiv toga postoje, dakle, dva sredstva, pravilo 4. i 5.

## 4. trik

Kada želimo da izvučemo neki zaključak, ne smemo dozvoliti da ga neko predviđa, već se neprimetno prihvataju premise pojedinačno i razasute u razgovoru, inače će protivnik pokušati svakojake lukavosti. Ili, kada nije sigurno da će ih protivnik prihvati, treba izložiti premise tih premeta. Dati pro-silogizme. Dozvoliti da se prihvate premise više takvih prosilogizama, raštrkane bez reda; dakle, prikriti svoju igru dok se ne prihvati sve što je potrebno. Izvesti stvar izdaleka. Ta pravila daje Aristotel, *Topika, knj. VIII, pogl. 1.*

Nije potreban nikakav primer.

## 5. trik

Za dokazivanje našeg tvrdjenja mogu se upotrebiti lažna prethodna tvrdjenja, ako naime, protivnik ne bi priznao ona koja su istinita, ili zato što ne uviđa njihovu istinitost, ili zato što vidi da bi teza odmah mogla odlatte da sledi. Tada treba uzeti tvrdjenja koja su po sebi pogrešna, ali *ad hominem* istinita, i argumentovati iz protivnikovog načina mišljenja *ex concessis*. Jer, istinito može da sledi i iz pogrešnih premeta, kao što pogrešno nikada ne može iz istinitih. Upravo zato se pogrešna protivnikova tvrdjenja mogu opovrgavati drugim pogrešnim tvrdjenjima, koje, pak, on smatra istinitim. Jer, imamo posla s njim, pa moramo koristiti njegov način mišljenja. Na primer, ako je pristalica neke sekte koju mi ne odobravamo, možemo protivnjega da upotrebimo stavove te sekte kao *principia*. Aristotel, *Topika, knj. VIII, pog. 9.*

## 8. trik

Iznervirati protivnika da pobesni. Jer, u besu nije u stanju da pravilno rasuduje i da uvidi svoju prednost. Do besa ga dovodimo tako što mu otvorno nanosimo nepravdu, šikaniramo ga i uopšte se nepristojno prema njemu odnosimo.

## 9. trik

Pitanja ne postavljati po redosledu koji zahteva zaključak koji treba odlatte da se izvuče, već mimo redosleda. Onda on ne zna šta hoćemo i ne može da planira. A mogu i njegovi odgovori da se upotrebile za različite zaključke, čak i za kontradiktorne, u zavisnosti od toga kakvi ispadnu. To je srođno triku br. 4, kada svoj postupak valja maskirati.

## 10. trik

Kada primetimo da protivnik namerno negira pitanja čije bi prihvatanje bilo od koristi za naše tvrdjenje, moramo da pitamo za suprotno od našeg tvrdjenja, kao da želimo da to potvrdi, ili da mu bar ponudimo da bira i jedno i drugo, da ne bi primetio koje od tvrdjenja želimo da bude prihvaćeno.

## 11. trik

Izvedemo li indukciju, i on prihvati pojedinačne slučajevе pomoću kojih je izložena, ne moramo da ga pitamo da li priznaje i opštu istinu koja proizlazi iz tih slučajeva, već ih potom uvedemo kao dogovorene i prihvocene, jer će u međuvremenu i on sam pomisliti da ih je prihvatio, a i slušaćemo da se to isto učini, jer će se setiti onih mnogih pitanja u pojedinačnim slučajevima, koji su ipak morali da dovedu do cilja.

## 12. trik

Vodi li se razgovor o jednom opštem pojmu koji nema sopstveni naziv, već se mora prenositi označiti parabolom, moramo odmah uzeti takvu parabolu koja je povoljna po naše tvrdjenje. Tako, na primer, nazivi kojima su u Španiji označene dve političke partie, *serviles* i *liberales*, svakako su odrabani od strane ovih drugih.

Naziv protestanti odabrali su oni sami, kao i naziv evangelisti. Naziv jeretik, pak, potiče od katolika.

Imena stvari imaju veću ulogu od stvarne. Na primer, ako je protivnik predložio *promenu*, to treba nazvati »*nominum*« jer je ta reč omražena. Obratno, ako smo mi predlažači. U prvom slučaju spomenućemo kao suprotnost »postojeći predak«, u drugom »jarčevu kesu«. Ono što bi neko ko stoji po strani i ko je neutralan nazvao »kulturna veronauka«, to zagovornik naziva »pobožnošću«, »bogogodnošću«, a protivnik tog nazivaće to »bigoterijom«, »praznoverjem«. U suštini, to je fini *petitio principii*. Ono što hoćemo prvo da izložimo ugradimo unapred u reč, u naziv iz kojega, iz čistog analitičkog suda, potom proizlazi ono što smo smerali. Ono što jedan naziva »uveriti se u nje-govu ličnost«, »staviti na bezbedno mesto«, njegov

protivnik naziva »zatvoriti«. Govornik često već unapred otkriva svoje namere preko naziva koje daje stvarima. Jedan kaže »sveštenstvo«, drugi »crkvenjaci«. Od svih trikova ovaj se najčešće upotrebljava instinkтивno. Verska revnost = fanatizam; izlet ili galantnost = brakolomstvo; dvosmislenost = nepristojna šala; nered = bankrotstvo; »putem uticaja i veza« = putem podničivanja i nepotizma; »srdačna zahvalnost« = »dobro plaćanje«.

#### 14. trik

Najdrskija smicalica je kada posle nekoliko pitanja na koja je protivnik odgovorio, a da pri tom odgovori nisu ispali u korist zaključka koji mi prizeljkujemo, zaključnicu koju smo želeli izvesti iz njegovih odgovora – a koja iz njih uopšte ne sledi – ipak izložimo kao dokazanu i trijumfujuci prekinemo dijalog. Ako je protivnik zbumanjiv ili glup, a mi smo doista bezobrazni i imamo snažan glas, to može lepo da zvuči. Spada u *fallacia non causae ut causae* (obnavljivanje prihvatanjem ne-ratzloga kao razloga).

#### 16. trik

*Argumenta ad hominem ili ex concessis.* U protivnikovom tvrdjenju moramo da utvrdimo da li je ono možda nekako, čak i samo prividno, protivrečno ma s čim što je ranije rekao ili priznao, ili s načelima neke škole ili sekete koju je on hvalio i prihvatao, ali s delanjem pristalica te sekete, ili čak samo onih lažnih i tobožnih članova, ili s onim kako on živi radi. Ako on, na primer, ustaje u odbranu samoubistva, odmah viknemo: »Zašto se ne obesiš?« Ili, on tvrdi da je u Berlinu neprijatno živeti. Odmah viknemo: »Zašto hitno ne napuštiš grad?«

Nekako se, ipak, može izvesti neka lukavost.

#### 18. trik

Primetimo li da se protivnik dokopao nekog argumenta kojim će nas pobijati, ne smemo da dopustimo da dotele dove, da to izvede do kraja, već na vreme prekinemo prepirku, predemo na drugu temu ili skrenemo pažnju i ukažemo na druga tvrdjenja. Ukratko, izvedemo *mutatio controversiae*.

#### 21. trik

Samo jedan prividan sofistički protivnikov argument koji smo prozreli, možemo zapravo da pobijemo raščlanjavanjem njegove zapletenosti i prividnosti, ali je bolje uzvrati istim takvim prividnim i sofističkim protivargumentom i na taj način ga probiti. Jer, ne radi se o istini već o pobedi. Ako se on posluži na primer, jednim argumentom *ad hominem*, dovoljno je da ga ublažimo protivargumentom *ad hominem (ex concessis)*. I, uopšte, kraće je umesto drugog raspršivanja o pravom stanju stvari upotrebiti *argumentum ad hominem*, ako za to postoji prilika.

#### 23. trik

Protivrečnost i prepirku izazivaju i dovode do preterivanja u tvrdjenju. Možemo da ljudimo protivnika protivrečnostima, da jedno po sebi i u određenim okvirima istinito tvrdjenje uzdižimo iznad istine. I kada smo to preterivanje pobili, onda izgleda da smo pobili i njegovo prvo bitno tvrdjenje. Ali, zato i sami moramo da se čuvamo da nas on protivrečnostima ne zavede na proširivanje našeg tvrdjenja. A često će i sam protivnik pokušavati da naše tvrdjenje proširi. Tada ga odmah moramo prekinuti i vratiti na granicu našeg tvrdjenja: »to sam rekao i ništa više.«

#### 25. trik

Tiće se *apagoge* putem *instance*, *exemplum in contrarium*. *Inductio*, επαγγελή, zahteva veliki broj slučajeva da bi mogao da izloži svoje tvrdjenje. Samo jedan jedini slučaj kojem izlo-

ženi iskaz ne odgovara treba da se izloži απαγγελή i on pada. Jedan takav slučaj zove se *instancia*, εντασις, exemplum in contrarium, instantia. Npr. tvrdjenje: »Svi preživari imaju rogove« pobija se jednom jedinom instancom – kamilu.

Instanca je slučaj primenjivanja opšte istine, nečeg što se može podvesti pod njen centralni pogam, ali od čega data istina ne zavisi i zato se može u potpunosti pobiti. Ali, pri tom može da dođe do obmana. Dakle, moramo da obratimo pažnju kod instanci koje protivnik upotrebljava na sledeće:

1) Da li je primer stvarno istinit. Ima problema čije je jedino istinito rešenje da slučaj nije istinit. Na primer, mnoga čuda, priče o duhovima itd. 2) Da li stvarno potpada pod pogam izložene istine. To se često može rešiti prividno i odvajanjem. 3) da li je stvarno istanca kontradiktorna sa izloženom istinom. I to je često samo prividno.

#### 27. trik

Kada se pri pomenu nekog argumenta protivnik neočekivano naluti, na tom argumentu valja žestoko insistirati, ne samo zato što je dobro da bude besan, nego zato što se treba nadati da smo dirnuli u slabu stranu njegovog tvrdjenja i da se na tom mestu može naneti više štete nego što smo to očekivali.

#### 28. trik

Ovaj je, uglavnom, za promenu tamo gde se obrazovani spore pred neobrazovanim slušaocima. Ako nemamo nikakav arumentum *ad rem*, pa čak nijedan *ad hominem*, imamo jedan *ad audidores*, tj. nevažeću upadicu, čiju nevažnost vidi samo stručnjak, a to je protivnik, ali ne i slušaoci. U njihovim očima protivnika pobijamo utoliko pre ukoliko upadicu karikira njegovo tvrdjenje. Ljudi su odmah spremni na smeh, a oni koji se smeju na našoj su strani. Da bi dokazao nevažnost upadice, protivnik bi morao da zapodene dugačku raspravu i da se pozove na naučne principe i druge činjenice. Za to ne bi naišao na strpljenje slušalaca.

Primer. Protivnik kaže: »Pri stvaranju prvobitnih planina, masa se sastojala od mase od koje je granit, a sve ostale prvobitne planine kristalise su se iz tečnog stanja zagrevanjem, dakle, topljenjem. Toplota je morala da iznosi oko 200°R. Masa se kristalisa pod morskom površinom kojom je bila potkrivena. Mi upotrebimo argument *ad auditores*: da pri pomenutoj temperaturi, štavise, dugu pre toga, pri 80°R, more je odavno isparilo i lebdelo u vazduhu u vidu pare. Slušaoci se semeju. Da bi protivnik to pobio, trebalo bi da pokaže da tačka ključanja ne zavisi samo od stepena toplosti, nego isto tako i od atmosferskog pritiska, a ovaj je, čim polovina vodenе mase mora počne da lebdi u vidu pare, do te mere povišen da do ključanja ne dolazi ni pri 200°R. Ali, on ne stiže to da kaže, jer laicima u pitanju fizike nepotrebna je rasprava.

#### 29. trik

Primetimo li da nas protivnik pobija, preduzimamo diverziju, tj. odjedanput počnemo da govorimo o nečem sasvim drugom, kao da je to deo predmeta o kojem je reč i argument protivnika. To se odvija s izvesnom skromnošću, ako se diverzija ipak, na neki način, tiče *therma quaestio-nis*. Drsko je ako se tiče samo protivnikove ličnosti i nema nikakve veze sa predmetom prepiske.

Na primer, ja sam se pozitivno izrazio o tome što u Kini nema plemstva po rođenju i što se položaji dodeljuju na osnovu *ispita*. Moj protivnik je tvrdio da učenost daje isto tako malo kvalifikacija za položaj kao rođenje (do čega je on držao). Sada je po njega krenulo nagore. Odmah je upotrebio diverziju da se u Kini svi staleži kažnjavaju bastonadom – što je doveo u vezu sa obilatim pijenjem čaja, i jedno i drugo zamerio Kinezima. Ko na sve

odmah reaguje, dao bi se time smesti i ispuštiti iz ruku već zadobijenu pobedu.

Drska je diverzija kada se u potpunosti ne tiče stvari *quaestio-nis* i počinje sa: »Da, tako ste i nedavno tvrdili itd.« Jer, ona tu spada donekle u intenzivovanje, o čemu će biti reči u poslednjem triku. Ona je, strogo uvez, medustupanj između *argumentum ad personam*, što tom prilikom treba objasniti, i *argumentum ad hominem*.

U kojoj meri je taj trik urođen pokazuje sve prepiske među običnim ljudima. Ako jedan upućuje onom drugom lične zamerke, onaj ne odgovara njihovim pobijanjem već ličnim zamerkama koje upućuje onom prvom, a one koje su mu upućene ne pominje, dakle, istovremeno ih i priznaje. On postupa kao Scipio koji Kartaginjanima nije napao u Italiji nego u Africi. U ratu takva diverzija, u određenoj prilici, možda vredi. U prepirci nije od koristi, jer primljene zamerke ostaju po strani, a slušač sazna sve najgore o obojici protivnika. U prepirci je u upotrebi zbog *faute de mieux* (u nedostatku boljeg).

\*\* Kazna batinanja ili šibanja tabana. – Prim. prev.

#### 32. trik

Protivnikovo tvrdjenje upereno protiv nas možemo da pobijemo kratkim postupkom, ili bar da ga učinimo sumnjivim, dovodeći ga pod neku omraženu kategoriju, ako samo ima neku sličnost ili je na ma koji način s tim u vezi. Npr.: »To je manijezam; to je arianizam; to je pelagijanizam; to je idealizam; to je spinozizam; to je pantezam; to je braunianizam; to je naturalizam; to je ateizam; to je racionalizam; to je spiritualizam; to je misticizam, itd.« Pri tom pretpostavljamo dve stvari: 1) da je jedno tvrdjenje stvarno istovetno ili da je bar sadržano u toj kategoriji, pa zato uživkнемo: A, to već znamo; i 2) da je ta kategorija već u potpunosti pobijena i da ne sadrži nijednu istinitu reč.

#### 33. trik

»To može da bude tačno u teoriji, u praksi je to pogrešno. Tim sofizmom se prihvataju činjenice a poriču posledice. Suprotno pravilu *a ratione ad rationatum valet consequentia* (zaključak je neuminjan od činjenice ka posledici). Pomenuto tvrdjenje zahteva nemoguće. Ono što je u teoriji tačno, mora da važi i u praksi. Ako ne važi, postoji neka greška u teoriji, nešto se previdelo i nije uzeto u obzir, pa je zato pogrešno i u praksi.

#### 34. trik

Ako protivnik na neko pitanje ili argument ne da nikakav odgovor, ili se ne izjasni, već protivpitajem ili indirektnim odgovorom, ili navodenjem nečeg što se predmetom razgovara nema veze, želi da se izvuče i pređe na neku drugu temu, to je pouzdani znak da smo (a da to da tada nismo znali) dirnuli u slabu tačku. To je *re lativo zataškavanje* s njegove strane. Na pomenutoj stvari treba insistirati i ne dati protivniku da skrene razgovor, čak i kada ne znamo u čemu je slabost koju smo pogodili.

#### 35. trik

Ovaj trik je do te mere praktičan da sve ostale čini izlišnim. Umesto dejstvovanjem činjenica na intelekt, valja dejstvovati motivima na volju, a protivnik, kao i slušaoci, ako imaju iste interese kao i volja, odmah su pridobijeni za naš stav, pa bio pozajmljen i od ludaka, jer najčešće više vredi gram volje nego tona uvida i ubedjenja. Naravno, to može da uspe samo pod određenim okolnostima. Ukoliko možemo protivniku da predočimo da bi njegov iskaz, ako se prihvati, vidno štetio njegovom interesu, on će ga brzo napustiti kao usijano gvožđe koje je pre toga nesmotreno uzeo u ruku. Na pri-

# pesme

vojislav knežević

mer, neki sveštenik brani jednu filozofsku dogmu. Stavimo mu do znanja da je ona neposredno u suprotnosti sa osnovnom dogmom njegove crkve i on će je napustiti.

Veleposednik zagovara prednosti mašinstva u Engleskoj, u kojoj parna mašina obavlja posao umesto velikog broja ljudi. Stavimo mu do znanja da će uskoro parne mašine da vuku kola, pa će cena konja u njegovim mnogobrojnim konjušnicama morati da padne – i valja pogledati efekat. U ovakvim slučajevima svako, po pravilu, uvida: »*quam temere in nosmet legem sancimus iniquam*« (kako lako donešemo zakon koji je protiv nas).

Isti je slučaj kada slušaoci zajedno s nama pripadaju jednoj sekti, esnafu, zanatu, klubu itd, ali ne i protivnik. Makar njegova teza bila još toliko tačna, pomenimo li samo da to šteti opštem interesu pomenutog esnafu itd, svi slušaoci će protivnikove argumente odbaciti, makar oni bili i sijajni, a naše, pak, slabe i bedne, uzete iznebuha, smatrati tačnim i odgovarajućim; hor će se glasno oglašiti za nas, a protivnik će postiđen da ode. Slušaoci će najčešće verovati da su glasali iz čistog ubedjenja. Jer, ono što nam se čini od koristi, intelektu se čini kaoapsurdno.

*Intellectus luminis sicut non est etc.* (u potpunosti: intelekt nije svetlo koje gori bez ulja, već se hrani strastima). Taj trik bi mogao da se označi sa »uhvati drvo za koren«, uobičajen naziv mu je *argumentum ab utili*.

## 37. trik

(Ovaj trik bi trebalo da bude jedan od prvih.) Čak i kada je protivnik u pravu, a pri tom je, srećom, odabran loš primer, lako će nam poći za rukom da taj dokaz pobijemo, a onda to izlažemo kao da smo pobili čitav predmet prepirke. U osnovi, sve se svodi na to da *argumentum ad hominem* izlažemo kao *ad rem*. Ako se u datim okolnostima protivnici ne seti tačnijeg dokaza, pobedili smo. Na primer, kada neko o postojanju Boga izloži ontološki dokaz koji se lako dà pobiti. To je način na koji loši advokati gube dobre predmete. Žele da ih obrazlože nekim zakonom koji ne odgovara, a onog koji bi odgovarao ne mogu da se sete.

## Poslednji trik

Kada primetimo da je protivnik nadmoćan i da nećemo biti u pravu, treba preći na nivo ličnog, vredati, biti grub. Intimizovanje se sastoji u tome da se sa predmeta spora (jer smo tu već izgubili) prede na onog s kojim se prepriremo i da se nekako napadne njegova ličnost. Mogli bismo to nazvati *argumentum ad personam*, za razliku od *argumentum ad hominem*.

Ovo zavisi od čisto objektivnog predmeta, da bismo se pridržavali onog što je protivnik o tome rekao ili priznao. Pri prelazu na ličnost, potpuno se napušta predmet i napad usmerava na protivnikovu ličnost. Postajemo, dakle, zajedljivi, zlobni, uvredljivi, grubi. To je, umesto poziva snagama duha, poziv snagama tela ili životinjskom u čoveku. To pravilo je veoma omiljeno, pa se zato često primeњuje. Postavlja se sada pitanje koje protivpravilo ove važi za onu drugu stranu. Jer, ako i on to isto upotrebi, doći će do tuče, dvoboja ili do tužbe zbog uvrede časti.

Veoma bismo se prevarili ako bismo pomisili da je dovoljno da ne predemo na ličnost. Jer, na taj način što ćemo nekom potpuno mirno staviti do znanja da nije u pravu i da, dakle, pogrešno sudi i misli, što je slučaj u svakoj dijalektičkoj pobedi, ogorčićemo ga više nego grubim, uvredljivim izrazom. Zašto? Jer, kao što kaže Hobs: »*Omnis animi voluptas, amnisque alacritas in eo sita est, quod quis habeat, quibuscum conferens se, possit magnifice sentire de seipso*« (Sva radost srca i veselost počivaju na činjenici da ima ljudi u odnosu na koje možemo visoko da mislimo o sebi). Čoveku nije stalo ni do čega više nego do taštine, i nijedna rana ne boli jače nego kada se dirne u nju. (Otuda izreke poput: »Više vredi čast nego život«, itd.) Zadovoljenje časti nastaje, uglavnom, iz poređenja sopst-

## LOKVA

U Posejdonovoj sobi su kreveti u sprat i krovka koja se ljujla danonoćno

kamen je u njoj sa vrata skinut od brega odvaljen

u napolu izrečenoj priči o Demetri i njenim suznim očima niču i naše čarobne trave

## PRILEPCI SLATKOVODNI

Na novim su prtkama zmije sa repom u oblaku i glavom u vodi

zao (kupiću ih smelim ronjenjem i temeljnim pregledom dna) dok sve njih svilastom uzicom ne podežeš da na suncu ostanu (o)stanu

## NATRAG

Jednako izmišljamo vrata puna krila okov zlatan (malo je vukova pred njima)

tuga jagnje pored vatre je siše prste kipa koga još pridržavaš da ne padne da ne okruni nos i dobro izglačana mramorna kolena

## DUŠA – RASVETLJIVAČ

Ne zasleplju farovi samo divljač na putu raskršćima punim gaženja

računam jačinu svetla i moć čoveka da kopa zemlju i sebe polako strpljivo najpre pijukom zatim dietom i strugačima

briga o spomeniku mramornom sivom o belim zidovima briga je o o senci

vene ličnosti sa tuđom u svakom pogledu, ali uglavnom u odnosu na duhovne snage. To se događa *effective* i veoma naglašeno u prepirkama. Otuda ogorčenost poraženog a da mu nije učinjena nepravda, i otuda njegovo posezanje ka poslednjem sredstvu, poslednjem triku koji ne možemo da izbegnemo pukom ljubaznošću. Od velike pomoći ovde može da bude hladnokrvnost: ako, naime, čim protivnici prede na polje ličnog, mirno uzvratimo da o tome nije reč i odmah vratimo razgovor na stvar i nastavimo da mu dokazujemo da nije u pravu, ne obraćajući pažnju na njegovu uvredu, kao što Temistokle veli Evribiljadu: παταξον μεν, ωχουσον δε (udri me, ali, čuј me). Ali, to nije dato svakom.

Jedina sigurna protivmera je ona koju je još Aristotel dao u poslednjem poglavju *Topike*. Ne prepirati se ma skim, već samo s onima koje poznajemo i za koje znamo da imaju dovoljno pameti da ne bi rekli nešto absurdno, što bi nas postidelio; da bi raspravljali činjenicama a ne argumentima koji počivaju na moći i da bi čuli razloge i njih razmatrali; i, konačno, da cene istinu, rado čuju dobre razloge i iz usta protivnikovih i imaju dovoljno strpljenja da podnesu to što nisu u pravu kada se istina nađe na drugoj strani. Odatle sledi da od stotinu jedva ima jedan koji je vredan da se sa njim raspravlja. Ostale ostavimo da pričaju šta hoće, jer *despera est juris gentium* (čovekovo pravo je da bude nerazuman). Valja imati na umu i ono što veli Volter: »La paix vaut encore mieux que la vérité (mir više vredi od istine); a jedna arapska izreka kaže: »Na drvetu čutanje visi mir, njegov plod.«

Prepirka je kao trenje glavom o glavu, često od obostrane koristi radi ispravljanja sopstvenih stavova i stvaranja novih pogleda. Ali, ova učesnika u prepirci moraju biti jednak po obrazovanju i intelektu. Nedostaje li jednom ono pravo, neće razumeti sve, neće biti au niveau. Nedostaje li ono drugo, ogorčenje izazvano time zaveštavaće ga da se služi nečestitim sredstvima, smicalicama ili grbuštu.

S nemačkog preveo: Dušan Glišović

• »Bocksbeutel« – trbušasta, pljosnata flaša u kojoj se prodaju visokokvalitetna franačka vina. Naziv dobila od reči *der Bock* – jarc i *der Beutel* – kesa, tj. jarčeve moštice. Približan prevod u ovom kontekstu bio bi »krstavanje ovaca«. – Prim. prev.

## Beleška o Šopenhauerovim preprikama za vođenje prepsiske

Umeće kako da se uvek bude u pravu objašnjeno u 38 trikova je odlomak iz Šopenhauerove studije *Eristička dijalektika*, nastale, kako se pretpostavlja, 1830/31. a objavljene prvi put 1864. Značaj *Erističke dijalektike* je, u najmanju ruku, dvojak. Prvo, ona sadrži četrdesetak uputstava kako da se u dijalogu, prepirci ili ma kojim vrstom međusobnog verbalnog iznošenja mišljenja izdejstvuje pravo na istinitost tvrdjenja koje zastupamo. Pri tom nije bitno da li se naše tvrdjenje poklapa sa objektivnom istinom ili ne. Bitno je da se uvek, a to znači po svaku cenu, bude u pravu. Čak o onda, veli Šopenhauer, ako smo u jedno trenutku spremni da se odrekнемo našeg tvrdjenja u korist protivnikovog, ne smemo to da učinimo, jer možda u datom trenutku nismo u stanju da uvidimo da je upravo naše tvrdjenje ono koje polaze pravo na istinitost.

Drugo, *Eristička dijalektika* sadrži Šopenhauerovo poimanje razgraničenja pojmove logike i dijalektike. Logika je, po njemu, učenje o zakonima mišljenja, dok dijalektika podrazumeva veštinu vođenja dijaloga. Posebnu veštinu vođenja dijaloga, koja omogućava da se uvek bude u pravu, Šopenhauer naziva erističkom dijalektikom i daje trikove (Kunstgriffe) za njenu praktičnu primenu.

Na žalost, Šopenhauer nije stigao da u potpunosti izloži sve trikove koji vode ka izvojevanju pobede nad protivnikom u prepirci. Ali i ovih 38 trikova mogu da posluže kao neka vrsta priručnika za prepirku, svejedno što njihov autor nije imao vremena da ih stilski dotori.

Integralni tekst *Erističke dijalektike* uskoro će se pojaviti u izdanju novosadskog »Bratstva – jedinstva«.