

# RETORIKA PREMA ŠOPENHAUERU

Marko Cvijetinović, Maša Lazić, Lazar Jovanović, Nadica Kodžopeljić, Ivana Milenković, Tamara Petrović, Anastasija Divjak, Iva Minić

# Retorika

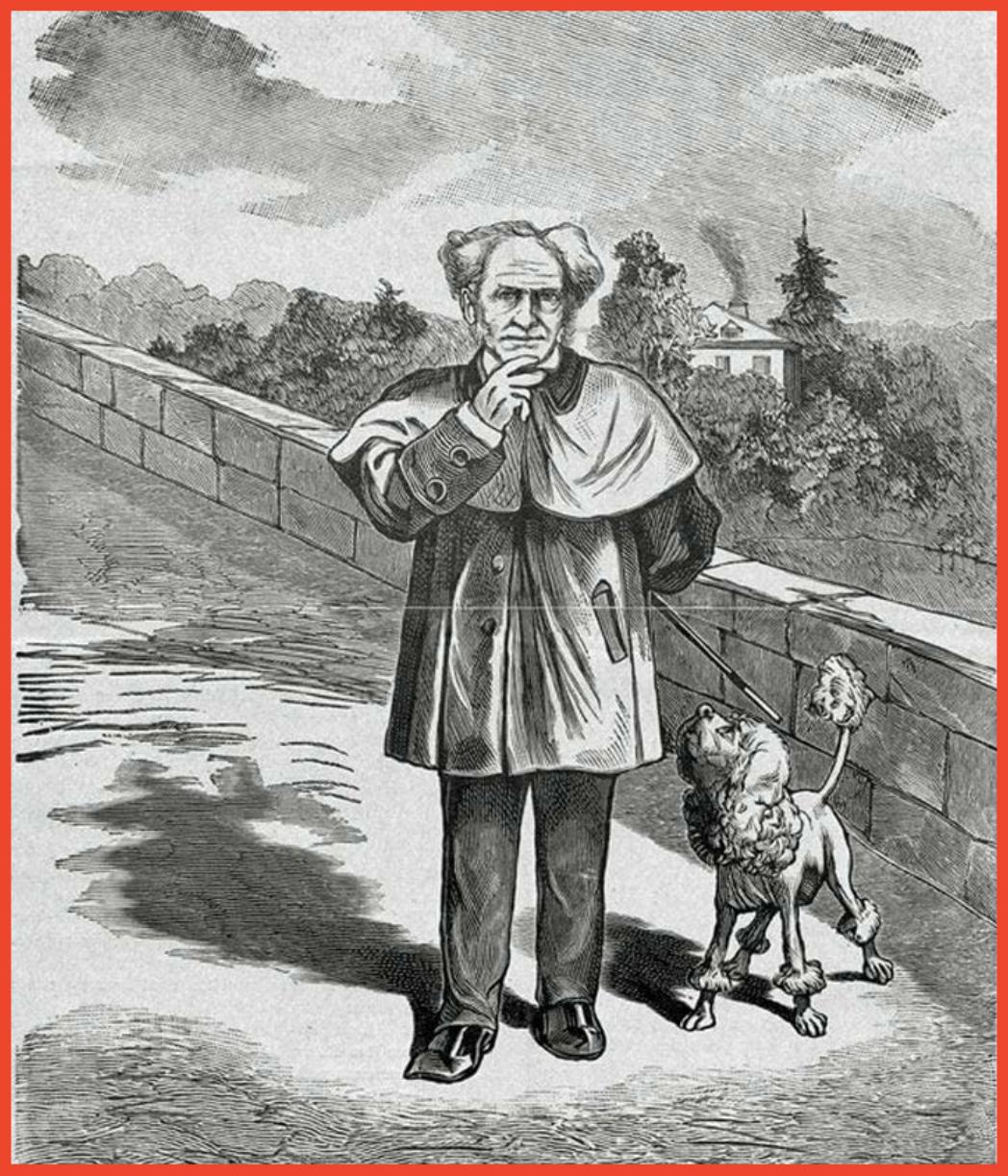
- Veština ubedivanja
- Veza s besedništvom
- Veza s logikom
- Retoričko pitanje



# Artur Šopenhauer (1788-1860)

- Nemački filozof
- Idealist, predstavnik pesimizma
- Volja je osnova svega, ali je uvek nezadovoljena, zato je život beskrajna patnja
- Kapitalno delo: „Svet kao volja i predstava”.





- Bio je profesor filozofije u Berlinu, a predavanja je namerno zakazivao u istom terminu kada je i Hegel držao svoja. Međutim na Šopenhauerova predavanja iz tog razloga niko nije ni dolazio pa je odustao od njih.
- Izbegavao je ljude, u gotovo svim delima žali nad vremenom provedenim u druženju i razgovoru.

- Njegov otac je bio uspešan trgovac koji je izvršio samoubistvo kada je Šopenhauer imao 17 godina.
- Majka mu je bila poznati romanopisac
- Loš odnos sa majkom uticao je na njegovu filozofiju i poglede na svet, kao i na njegov kasniji odnos sa ženama.

*...you are nevertheless irritating and unbearable, and I consider it most difficult to live with you. All of your good qualities become obscured by your super-cleverness and are made useless to the world merely because of your rage at wanting to know everything better than others; of wanting to improve and master what you cannot command. With this you embitter the people around you, since no one wants to be improved in such a forceful way, least of all by such an insignificant individual as you still are...If you were less like you, you would only be ridiculous, but thus as you are, you are highly annoying.\**



\*Letter from Johanna Schopenhauer to her son Arthur Schopenhauer, dated 6 November 1807.

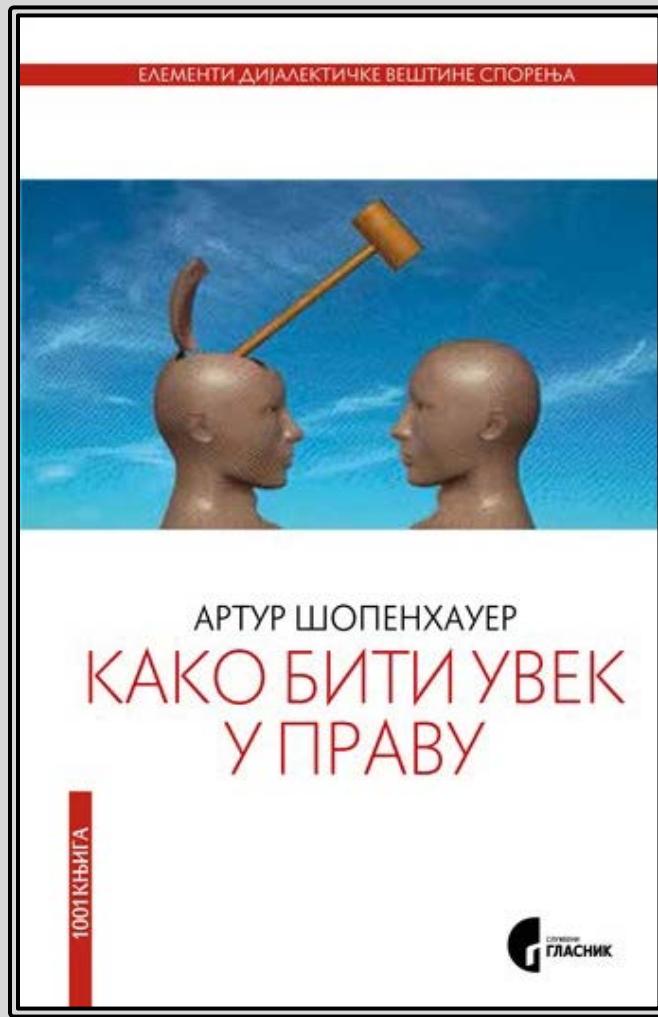
- Postao je priznat pred sam kraj njegovog života.
- Okoreli pesimista se u starosti preobrazio u optimistu.
- Sedamdeseti rođendan proveo je pretrpan čestitkama sa svih strana sveta.
- Nakon dve godine gazdarica ga je našla mrtvog za stolom.



# **Umeće kako da uvek budete u pravu**

- Sarkastičan pogled na rasprave
- 38 metoda kako pobediti suparnika u debati
- Nije objavljeno za njegovog života



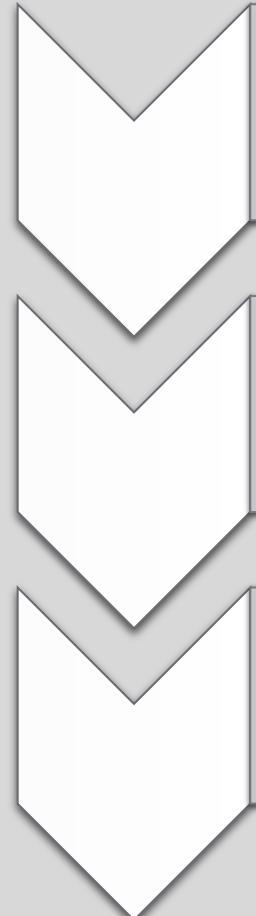


*„Umeće kako da uvek  
budete u pravu,  
objašnjeno u 38 trikova“*

*„Eristička dijalektrika:  
umeće dobijanja  
rasprave“*

*„Umetnost kontroverze“*

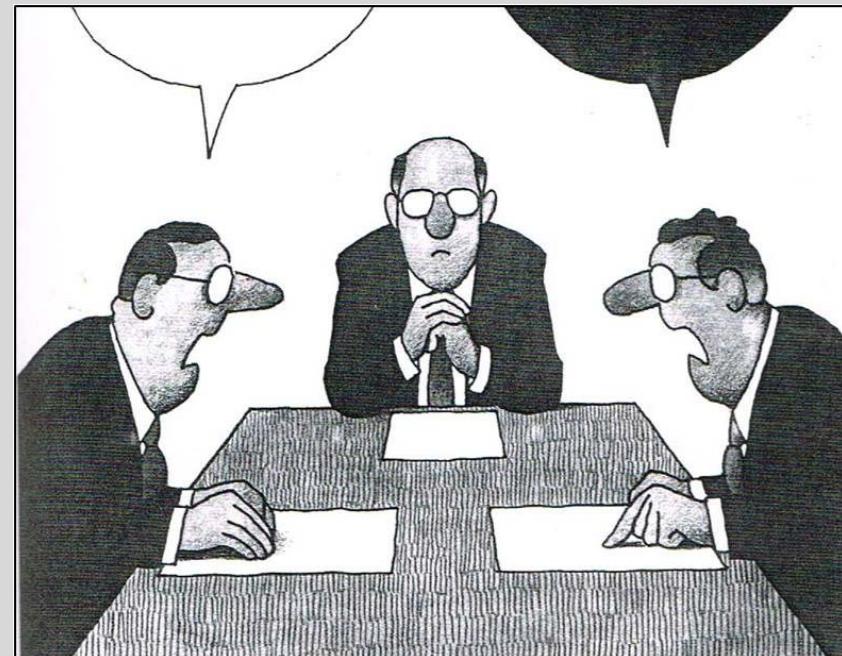
# Ciljevi dela



- Uočiti pogrešno zaključivanje
- Ne dopustiti da vas prevare pogrešni dokazi
- Čuvati se ljudi koji koriste stratageme umesto stvarnih argumenata



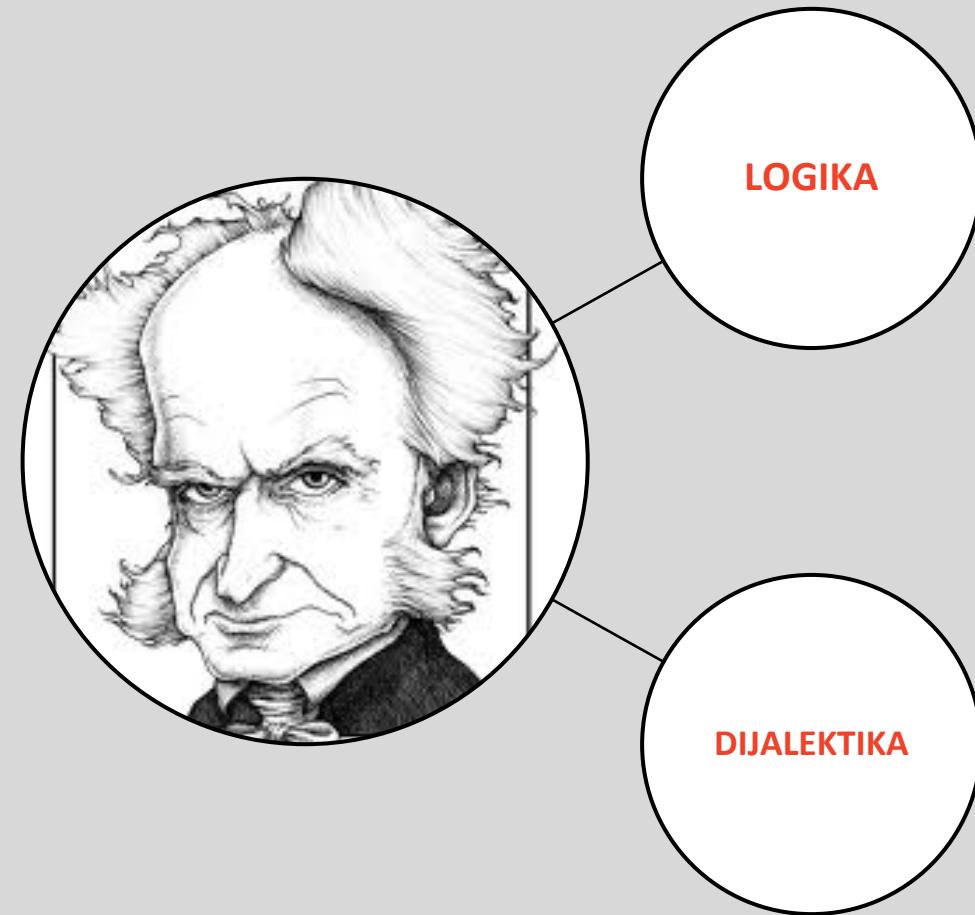
- Rad se bavi osnovnim filozofskim konceptima **eristike** (proučavanje sporova) i **dijalektike** (umetnost pregovaranja)
- **Eristička dijalektika** – poddisciplina retorike i poznata je i kao **rabulistika**



# Logika i dijalektika

- Razdvojio pojmove logike i dijalektike
- Svrha logike – metoda dolaska do istine

*"...s druge strane, tretira odnos između dva racionalna bića koja, budući da su racionalna, treba da misle zajednički, ali koji čim prestanu da se slažu kao dva sata koji pokazuju potpuno isto vreme, stvaraju raspravu ili intelektualno nadmetanje."*



- Pažnju usmerava na smicalice i trikove kojima pribegavaju muškarci
- Forma uvek slična, nezavisno od predmeta rasprave
- Dodao sredstvo za odbranu od njih
- Na kraju odlučio da ne želi time da se bavi



# Dobar protivnik

- Preporučuje se da se ne razgovara sa prvom osobom koja najde, već samo sa partnerima koji su dovoljno poznati i mudri da ne iznose ništa previše absurdno

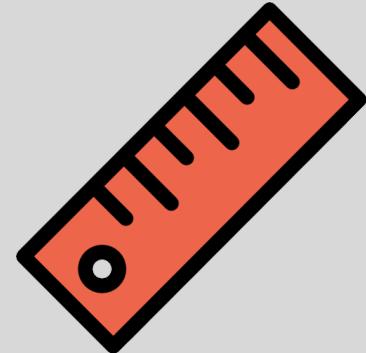
*Ceni istinu*

*Voli da čuje dobar argument*

*Može da podnese poraz*



# Metode za pobedu u debati



## 1. Ekstenzija

Proširivanje protivničkog argumenta van prirodnih granica jer je lakše negirati generalnu tvrdnju.

- A: Ne verujem da marihuana može da izleči rak bubrega
- B: Naučno je dokazano da marihuana može da izleči neke bolesti, tako da nisi u pravu

## 2. Homonimija

Korišćenjem homonima promenimo protivnikovu tvrdnju. Najbolji efekat se postiže kada reč zamenimo homonimom sa sličnim značenjem. Ovaj metod se često koristi u izrekama.

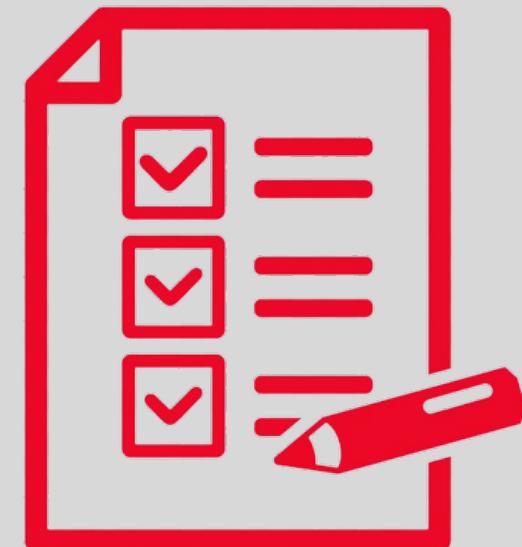
- „Svaka svetlost može da se ugasi. Um je svetlost. Dakle i on se može ugasiti.“

# Metode za pobedu u debati

## 3. Generalizacija specifične izjave

Posmatrajmo protivnikovu izjavu izrečenu u relativnom smislu, u nekom konkretnom kontekstu, kao da je opšta, absolutna ili da je izrečena u nekom drugom kontekstu.

- A: Smatram da prepisivanje kod profesora Mitića nije greh, loše predaje i traži da se znaju stvari koje sam sigurna da su beskorisne.
- B: Znači ti misliš da je varanje na testovima okej?



# Metode za pobedu u debati

## 4. Sakrij svoju igru

Protivnik koji ne zna šta hoćemo da pokažemo ne može najbolje da negira naše propozicije.

- A: Kriminal u našoj državi je veoma zastupljen B: Istina
  - A: Ljudi strahuju da ne izgube život B: Tačno
  - A: Država treba nekako da interveniše B: Slažem se
  - A: Znao sam da podržavaš smrtnu kaznu B: ....



# Metode za pobedu u debati

## 5. Lažne propozicije

Ako postoje trdnje koje protivnik ne želi da prizna, pokušaj da dokažeš ono što želiš iz njihove negacije, to jest razmišljaj iz protivnikovog ugla, *ex concessis*. Takođe, ako je protivnik pripadnik neke sekte ili religije, možes iskoristiti njihova verovanja protiv njega.

- A: Sve vrste biljaka dobijaju hranu vršenjem fotosinteze
- B: Nije tačno, korali filtriraju vodu i hrane se planktonima



# Metode za pobedu u debati

## 6. Postuliraj ono što dokazuješ

Uzmi sličnu tvrdnju, iz koje sledi ona koju treba pokazati, zdravo za gotovo. Možeš koristiti sinonime ili opšte prepostavke koje pokrivaju specifičnu temu debate. Ako treba pokazati generalnu tvrdnju, možes naterati protivnika da prihvati sve pojedinačne stavke.

- A: Nikoga ne zanima šah u poslednje vreme
- B: Nije tačno, šah je jedna od najpopularnijih igara među mladima



# Metode za pobedu u debati

## 7. Izvuci priznanje velikim brojem pitanja

Postavi što više pitanja, bez očiglednog cilja, da bi zbulio protivnika i izvukao važne informacije.



## 8. Razbesni protivnika

Što ličnije i diskretnije uvrede tako da publika ne shvati, to bolje.

- A: Treba celokupno zabraniti pušenje cigareta
- B: Ali to nije pravedno prema pušačima jer im je teško da ostave cigare
- A: Nije pravedno ni prema nepušačima jer ni krivi ni dužni smrde kao pušači
- B: (pušač)....



# Metode za pobedu u debati

## 9. Pitanja u odstupajućem redu

Redosled kojim postavljamo pitanja tera našeg protivnika da se zapita do kog zakljucka želimo da dođemo. Ako se naša pitanja logički ne nadovezuju na naša prethodna pitanja, i uspemo da ih zbunimo gde su oni izgubili logički tok misli neće nam protivurečiti.

“Šta mislite o našoj temi?”

“Zašto ste došli danas?”

“Šta bi ste od ovoga izabrali?”



# Metode za pobedu u debati

## 10. Iskoristite osobu koja stalno odgovara sa NE postavaljajući pitanja gde želimo negativan odgovor

“Da li želite da propustite prezentaciju?”

“Da li hocete da ova kompanija propadne?”



## 11. Generalizacija specifičnih slučajeva

Sklapamo sve specifične slučajeve u jedan generalni slučaj:

- Ako je eksperiment propao da li to znači da su svi slučajevi kada je propao isti?
- Ako u jednom delu firme možemo da otpustimo par radnika zašto ne bi mogli i u ostalim?

# Metode za pobedu u debati

## 12. Biranje metafora koje podržavaju vaš predlog

Pozitivno opisivanje naših ideja i negativno opisivanje protivničkih:

Pozitivno značenje	Negativno značenje
Informacije koje podržavaju neki stav	Propaganda
Druga vera	Sekta

## 13. Slažemo se da odbijamo protivpredlog

Iako za rešenje nekog problema može da ima više opcija mi našem sagovorniku dajemo samo dve opcije, od kojih jednu predstavljamo kao bolju, kako bi se naš sagovornik odlučio za tu opciju.

## 14. Osvojite pobedu uprkos porazu

Naše samopouzdanje i kako sebe prezentujemo drugima veoma utiče na tok debate.

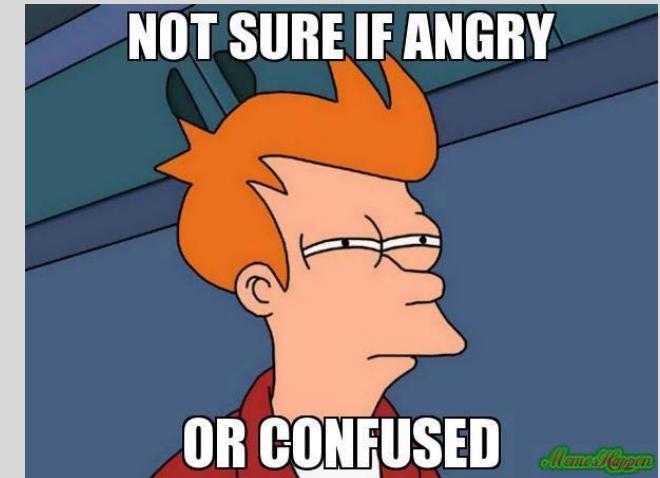
# Metode za pobedu u debati

## 15. Korišćenje naizgled absurdnih predloga

Dajemo predlog sa kojim se neslažemo da bi ga kasnije sami oborili da bi zbumili protivnika.

## 16. Argumenti Ad Hominem

Napadamo njihov ego direktno: ako se odluče da se sukobe sa nama, bes će ih naterati da postanu iracionalni.



# Metode za pobedu u debati

## 17. Obrana kroz suptilne razlike

Iskorišćavamo svaku priliku da nešto dobije duplo značenje koje bi nam pomoglo da odbranimo naše mišljenje.

- A: Ima voz taj dan, možemo njime da idemo umesto kolima i stignemo za isto vreme.
- B: Da, u pravu si ima voz taj dan, ali je spor i nećemo stići na vreme.

## 18. Prekini, preusmeri sukob

Ako si primetio da je protivnik krenuo liniju odbrane koja se završava tvojim porazom, ne dozvoli im da ga iznesu do kraja, bilo pravljenjem pauze ili prekidanjem i preusmeravanjem toka misli.



# Metode za pobedu u debati

## 19. Generalizuj materiju pa tek onda argumentuj protiv nje

Ako si primoran da oboriš specifični deo protivnikove odbrane, kreni da pričaš generalno za njegovu odbranu ako ne znaš kako da oboriš:

- A: Bolje je ako razgovaramo putem imejla.
- B: Milica i ostali se nikad neće složiti. Ljudska psihologija kaže da je bolje razgovarati uživo.

## 20. Izvodi samostalne zaključke

Nakon što su svi argumenti rečeni, ne treba čekati da protivnik sam izvede zaključak nego treba sami da ga iznesemo:

- A: Ove nedelje ćemo jesti samo povrće.
- B: ...Dakle idem ove nedelje kod Filipa.

# Metode za pobedu u debati

## 21. Ospori sa kontra argumentom koji je istu količinu loš kao protivnikov

Ako protivnik da glup argument, možemo, istina, da ga oborimo dostoјnjim argumentima, ali kako ciljamo na pobedu i često osobe koje daju ovakve argumente odbijaju da priznaju da su im oborenji bolje je uzvratiti argumentom koji je na istom nivou kao i protivnikov:

- A: Treba da igramo UNO, pošto sam ja stariji.
- B: Treba da igramo remi, pošto sam ja mlađi.



"I'm gonna marry a younger guy so when I'm losing any argument I can say....



"Shut up! I'm older than you."

# Metode za pobedu u debati

## 22. *Petitio principii*

Ako te protivnik tera da priznas nešto posle čega sledi zaključak diskusije, ti možeš da se odbraniš tvrdeći *petitio principii* tj grešku u prepostavljanju konkluzije diskusije.

- A: Da li shvataš detalje kako ovo funkcioniše?
- B: *Petitio principii*.

Da smo ovde priznali da ne shvatamo detalje, zaključak bi bio da ne znamo ništa o tome, iako neznanje detalja ne znači neznanje o osnovama i srži teme.



# Metode za pobedu u debati

## 23. Nateraj protivnika da preuveliča svoj argument

Kontradikcija argumenta često nervira ljudi i dovodi ih do preuveličavanja sopstvenih argumenata – ovo može da se desi i nama tako da treba da budemo pažljivi i ne dozvoliti to. Često će neko pokušati da nam sam proširi argument gde odmah treba da ih zaustavimo.

Preuveličani argument je dobar zato što često iako je imao dosta logike u prvobitnoj formi gubi tu logiku njenim proširavanjem, a ako oborimo tu proširenu formu izgleda kao da smo oborili početni argument.

- A: Da nije bilo mene ova kompanija ne bi postojala.
- B: Da nije tvoje ideje i programera koji je prave ova kompanija ne bi postojala.
- A: Ja sam najvažnija osoba ove kompanije, ja sam njena srž.
- B: Dakle važniji si od osoba koje tvoju ideju pretvaraju u realnost?

# Metode za pobedu u debati

## 24. Izjavi netačan silogizam

Silogizam je osnovni logički argument koji izvlači konkluziju iz dve premise. Jako je lako napraviti netačan silogizam i tako napraviti da iz protivnikovih argumenata izlaze dalji opasni i besmisleni argumenti.

- A: Krvoločni psi imaju duge zube.
- B: Rekao si da tvoj pas ima duge zube, dakle on je krvoločan.

## 25. Instanca

Dovoljno je naći jedan slučaj koji ne odgovara izloženom stavu da bi ceo argument pao, taj jedan slučaj zove se instanca.

- A: Svi preživari imaju robove.
- B: Kamile nemaju.

# Metode za pobedu u debati

## 26. Retorsio Argumenti

Argument koji protivnik zeli da iskoristi primenimo protiv njega.

- A: On je dete, moramo postupati blaže sa njim.
- B: Baš zato što je dete moramo biti strožiji da se loše navike ne bi ustalile.

## 27. Bes ukazuje na slabu tačku

Kada se protivnik pri pomenu nekog argumenta neočekivano naljuti, treba što više insistirati na tom argumentu.



# Metode za pobedu u debati

## 28. Ubedite publiku, a ne protivnika

Primenjuje se tamo gde se obrazovani spore pred neobrazovanim slušaocima. Koristi se nevažeća upadica, čiju nevažnost vidi samo stručnjak, tj. protivnik, ali ne i slušaoci.



## 29. Diverzija

Iznendano skretanje teme, kao da je to deo predmeta o kojem je reč i argument protiv protivnika.

- Mislim da bismo trebali uložiti više novca u škole kako bismo poboljšali obrazovanje za sve gradjane.
- Možda ti tako misliš, ali ne zaboravimo da su nam porezi već previsoki. Trebamo da se fokusiramo na smanjenje poreza pre nego što počnemo trošiti više novca na obrazovanje.

# Metode za pobedu u debati

## 30. Apelovanje na autoritet

Koristi se mišljenje ili iskaz osobe sa autoritetom (kao što su stručnjaci, poznate ličnosti ili političari), bez pružanja daljeg dokaza ili razmišljanja kako bi podržao svoj stav.

- A: Treba vakcinisati našu decu da bi ih zaštitili od bolesti.
- B: Pročitao sam članak jedne poznate ličnosti koja veruje da su vaccine štetne, tako da ne mislim da bismo trebali vakcinisati našu decu.

## 31. „Ovo prevazilazi moje znanje”

Koristi se kao način da se izbegne uključivanje u diskusiju priznavanjem da osoba nema znanje potrebno da se pozabavi pitanjem koje se razmatra. U tom smislu, to se može videti kao način da se izbegne preuzimanje odgovornosti ili izbegavanje zauzimanja stava o kontroverznoj ili kompleksnoj temi.

# Metode za pobedu u debati

## 32. Stavi tudi argument u nepovoljnu kategoriju

Ako stavimo protivnički argument u kategoriju koja je kontroverzna ili omrznuta (iako argument ne spada nužno u nju) možemo ga se otarasiti ili barem staviti sumnju na njega:

- A: Zdravstvo treba da bude javno finansirano.
- B: To je komunizam!

## 33. „Važi u teoriji, ali ne u praksi”

Koristeći ovaj argument prihvatamo protivnikov stav, ali odbacujemo rezultate. Protivnik u glavnom nema način da opovrgne ovakvu tvrdnju.

# Metode za pobedu u debati

## 34. Ne puštaj ga!

Ako nam protivnik odgovori sa pitanjem, ili pokuša da skrene temu, znači da smo mu naišli na slabu tačku! Možemo da nastavimo da forsiramo ovaj argument čak i ako ne znamo zašto ga protivnik izbegava.



## 35. Volja je jača od razuma

Umesto da raspravljamo protivnički argument, možemo da idemo direktno protiv njegove volje, tako što ga ubedimo da njegov argument, ako je tačan, ide direktno protiv njegovog interesa:

- A: Dobro je što se zaštita prirode shvata ozbiljnije.
- B: Ali to znači da ti moraš da pišeš iz kartonskih slamki u kafićima i plaćaš za plastične kese. Ne čini ti se tako dobro sad?

## 35. (nastavak)

Ovakav argument se naziva *argumentum ad consequentiam* (argument posledicama). Generalno ima pozitivnu i negativnu verziju.

- Pozitivna:
  - Ako je P tačno, onda će se desiti Q.
  - Q je poželjno! Dakle, P je tačno.
- Negativna:
  - Ako je P tačno, onda će se desiti Q.
  - Q je nepoželjno! Zato, P nije tačno.

Postoji i poseban oblik, *argumentum ad baculum* (pozivanje na silu).

- Ako veruješ da A nije tačno, trpećeš posledice.
- Dakle, A je tačno.



# Metode za pobedu u debati

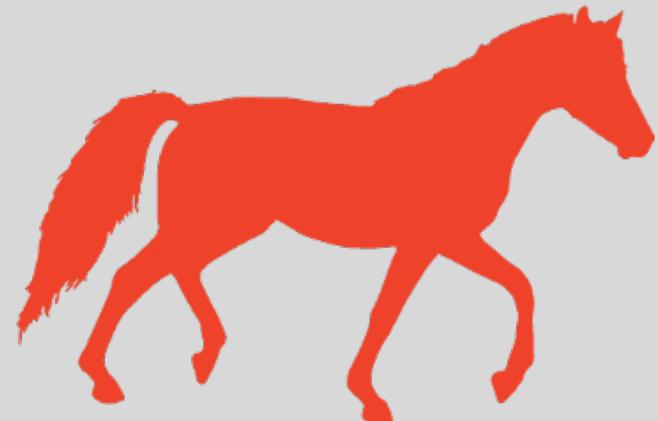
## 36. Zbuni svog protivnika besmislicama

Ako svog protivnika bombardujemo argumentima koji mogu imati (a često nemaju) smisla, i pređemo na novu besmislicu kada protivnik opovrgne prethodnu, protivnik neće znati šta da odgovori a publika će misliti da smo pobedili.

Ovaj metod se takođe naziva ***Gišov galop***, termin skovala Juženi Skot 1994, po Duan Gišu, koji ga je koristio u debatama protiv teorije evolucije.

Metod je zasnovan na činjenici da je potrebno mnogo manje vremena izgovoriti besmislen argument, nego istražiti i dokazati ga pogrešnim.

Kao primer, mediji često objavljaju senzacionalne vesti koje se šire brže nego što ekspertri mogu da dokažu da su lažne.



# Metode za pobedu u debati

## 37. Loš dokaz mu poništava ceo argument

Ako je naš protivnik u pravu, ali (srećom po nas) njegov dokaz ne valja, možemo tvrditi da mu ceo stav ne valja:

- A: Nebo je plavo jer reflektuje boju vode.
- B: Tvoj dokaz je netačan, dakle nebo nije plavo.

Tip ovakvog argumenta je *argumentum ad logicam*, gde tvrdimo da je tuđi stav pogrešan zato što su iskoristili logičku grešku.

- A: Ljudi su sisari jer je moj učitelj rekao da je tako.
- B: Iskoristio si logičku grešku *pozivanje na autoritet*, dakle tvoj stav ne važi, ljudi nisu sisari.

# Metode za pobedu u debati

## 38. Postani prost, neučtiv, uvredljiv

Kao poslednje sredstvo, ako vidimo da naš protivnik ima prednost i da se čini kao da ćemo da izgubimo, možemo da krenemo da ga vređamo.

Šopenhauer daje ovakvom argumentu naziv *argumentum ad personam*, da bi ga razlikovao od *argumentum ad hominem* (mada se često *ad hominem* koristi kao naziv za oba).

Ovo je veoma popularan trik, jer svako može da ga iskoristi, i zato je veoma čest.

Sada je pitanje: Šta nas očekuje ako protivnik ima istu ovu strategiju na umu?

# Audio knjiga

<https://www.youtube.com/watch?v=bKDGzrgGZPU>



# Srpska izdanja

[https://www.delfi.rs/knjige/81734\\_kako\\_bitи\\_uvek\\_u\\_pravu\\_knjiga\\_delfi\\_knjizare.html](https://www.delfi.rs/knjige/81734_kako_bitи_uvek_u_pravu_knjiga_delfi_knjizare.html)

<https://www.knjizare-vulkan.rs/filozofija/30192-kako-bitи-uvek-u-pravu>