

## TREI MODELE DE NEOSOFISTICĂ

MARIUS DOBRE

Definiția sofismului (o eroare logică comisă cu bună știință pentru a înșela auditoriul) arată clar că există o parte a logicii ce poate fi folosită în scopuri manipulative (chiar acea parte care încearcă să ne apere de sofști, culmea). Pe acest drum, se vor fi dovedit maeștri sofștii antici, în încercarea lor de a arăta că orice poate fi argumentat, în funcție de interesele celui ce argumentează. Cel puțin din perspectivă platonice sau aristotelică, sofștii, în ciuda meritelor lor incontestabile în deschiderea discursului spre argumentare și dezbateri, spre raționalitatea opusă credinței în mituri și tradiții<sup>1</sup>, erau mai ales niște „negustori” de cuvinte frumoase, niște retori ce vizau persuasiunea cu orice preț. Într-o epocă în care un bun vorbitor deținea și „cheia puterii”, în care retorica, arta persuasiunii, reprezenta arma succesului în domeniul politic sau în cel juridic, sofștii devin profesori, specialiști în arta discursului convingător, acoperind o nevoie a societății<sup>2</sup>. Însă metodele lor argumentative nu respectau totdeauna o etică a argumentării sau vreun ideal al adevărului; astfel principiul argumentării sofiste poate fi redat mai ales prin teza lui Protagoras „Asupra oricărei teme se pot susține două argumente contrare unul altuia”, deci se poate susține eficient un enunț despre o problemă, dar la fel de eficient și contradictoriul lui, se poate lăuda un lucru, dar la fel de bine poate fi și criticat, conform convingerii că adevărul este relativ, că nici un muritor nu deține vreun adevăr de nezdruccinat: „Adevărul este individual și trecător, nu universal și etern, căci pentru orice om adevărul este doar acela de care poate fi convins, și e posibil să convingi pe oricine că negrul e alb. Există convingere, dar niciodată cunoaștere”<sup>3</sup>. Șaradele sofiste prezentate de Platon în dialogul *Euthydemus* sau de Aristotel în *Respingerile sofistice*, de pildă, ilustrează deplin aceste considerații.

\*

Este iluzoriu să credem că în zilele noastre ar putea exista un progres moral în această direcție; dimpotrivă, datorită diversificării mijloacelor de propagandă, fenomenul a luat o amploare deosebită; pentru a vinde ceva sau pentru a convinge un auditoriu, manipulatorii contemporani folosesc orice fel de arme, inclusiv pe cele logic-defectuoase, pe lângă cele psihologice. Era cumva firesc ca în epoca propagandei și a publicității industriale să fie reînviată practicile sofiste. Aducem în atenție în continuare trei

<sup>1</sup> Anton Dumitriu, *Istoria logicii*, vol. I, Editura Tehnică, București, 1993, p. 127.

<sup>2</sup> W.K.C. Guthrie, *Sofștii*, Editura Humanitas, București, 1999, pp. 42-43, p. 47.

<sup>3</sup> *Ibidem*, p. 47.

modele de argumentare sofistică, create (cumva paradoxal, din nou spunem) tocmai pentru a obișnui publicul să se apere în fața manipulatorilor profesioniști. Chiar dacă ele au ca scop autoapărarea intelectuală, totuși, prin titlurile lor și prin conținutul lor, pot fi numite neosofistică.

## 1. „ARTA DE A AVEA ÎNTOTDEAUNA DREPTATE”

Nu doar artele convingerii au nevoie de argumentare (defectuoasă sau nu), ci și dezbateră publică (politică, juridică etc.) sau cea de zi cu zi. De aceea, e nevoie tot timpul de arme de atac intelectuale. Arthur Schopenhauer este unul dintre filosofii cunoscuți ce a oferit publicului astfel de arme într-o lucrare intitulată *Arta de a avea întotdeauna dreptate. Dialectica eristică*, unde prezintă 38 de stratageme de a învinge într-o dispută. Este o reînviere a eristicii (definită de el ca „arta de a vorbi în contradictoriu, și anume de a purta o dispută, în așa fel să și se dea întotdeauna dreptate, altfel spus, *per fas et nefas*”<sup>4</sup>), utilă într-o lume în care toată lumea vrea să învingă în dezbateri, indiferent dacă recurge sau nu la adevăruri, indiferent dacă mijloacele folosite sunt corecte logic: „(...) conținutul de adevăr al unui enunț și valabilitatea acestuia în ochii părților, ca și în ochii auditoriului, sunt lucruri diferite”<sup>5</sup>. De unde această nevoie de a avea tot timpul dreptate? se întreabă Schopenhauer. Tot el răspunde: „Din ticăloșia în-născută a speciei umane. Dacă lucrurile nu ar sta așa, atunci am fi fundamental sinceri și în orice dispută n-am căuta decât să aflăm adevărul și doar adevărul, indiferent dacă acesta confirmă opinia exprimată la început de noi sau opinia celuilalt, iar cine are dreptate n-ar fi decât un aspect irelevant sau, în tot cazul, secundar. Dar așa, este o chestiune de viață și de moarte. Vanitatea în-născută a omului – ușor de zgândărit, mai ales când se implică în exercițiile intelectului – nu vrea să accepte cu nici un chip faptul că ceea ce am exprimat la început s-a dovedit a fi fals, iar opinia adversarului s-a dovedit a fi corectă. În mod normal, fiecare ar fi interesat să depună, de la bun început toate eforturile pentru a exprima judecăți corecte: adică întâi să reflecteze și apoi să vorbească”<sup>6</sup>. Din acest punct de vedere, mai spune Schopenhauer, logica nu are o utilitate practică prea mare, locul ei urmând a fi luat de dialectică, cea care are în vedere conținutul enunțurilor, nu forma lor, ca în logică; acesta ar fi trebuit să fie și scopul lui Aristotel: elaborarea unei dialectici puternice, nu a unei logici formale<sup>7</sup>. Dialectica pură este concepută de Schopenhauer ca pe o artă de a avea totdeauna dreptate: „(...) dialectica în sine trebuie doar să ne învețe cum să ne apărăm de tot felul de atacuri, mai ales de cele de rea-credință, dar și să atacăm noi înșine cele afirmate de celălalt, fără a ne contrazice pe noi înșine și, în general, fără a putea fi contraziși”<sup>8</sup>; cel mai bun nume pentru această disciplină ar fi, de fapt, dialectică eristică, „o disciplină

<sup>4</sup> Arthur Schopenhauer, *Arta de a avea întotdeauna dreptate. Dialectica eristică*, Editura Art, București, 2015, p. 23. (Traducere de Gabriel H. Decuble.)

<sup>5</sup> *Ibidem*, pp. 24-25.

<sup>6</sup> *Ibidem*, p. 25.

<sup>7</sup> *Ibidem*, p. 29.

<sup>8</sup> *Ibidem*, p. 39.

foarte utilă, pe nedrept neglijată în timpurile moderne”<sup>9</sup>. Ea nu va avea drept scop adevărul obiectiv, ci apărarea opiniilor proprii și infirmarea opiniilor adversarului; dacă vrem adevărul trebuie să ne întoarcem la logica pură<sup>10</sup>.

Schopenhauer schițează și un fel de metodologie<sup>11</sup>; pentru a infirma o teză se vor folosi două moduri (*ad rem*, arătăm că enunțul nu corespunde realității, *ad hominem*, enunțul nu corespunde cu alte argumente ale celui alt) și două metode (infirmarea directă, atacarea tezei în temeiurile ei sau teza nu poate fi adevărată, infirmarea indirectă, atacarea tezei în consecințele ei).

Stratagemele prezentate de Schopenhauer în continuare ar fi doar niște preliminarii la știința dialecticii eristice, nu un sistem ordonat al stratagemelor dialecticii eristice, fiind deocamdată (în vremea lui) un teritoriu virgin<sup>12</sup>. Iată câteva exemple de stratageme, fără a intra în amănunte:

- Extensia. Opinia adversarului trebuie împinsă spre un sens cât mai general, în timp ce propria opinie trebuie prezentată precis. Cu cât mai generală este o opinie, cu atât este mai atacabilă.
- Omonimia. Enunțul adversarului să poată fi aplicat și altor lucruri care au aceeași denumire cu materia în cauză.
- Folosirea unor premise false în cazul în care adversarul nu le acceptă pe cele adevărate.
- Folosirea tacticii socratice a bombardării cu întrebări pentru a ajunge în cele din urmă la rezultatul dorit de tine.
- Înfurierea adversarului pentru a nu mai putea să judece corect.
- *Argumenta ad hominem* sau *ex concessis*. Incompatibilitatea părerii adversarului cu anumite concepții filosofice sau științifice cu care adversarul fusese de acord anterior.
- Expresia echivocă în cazul în care ești prins la înghesuială de oponent.
- Întreruperea frecventă a adversarului sau deturnarea atenției la alte subiecte, în cazul în care oponentul are șanse să îți infirme teza.
- Incitarea adversarului la exagerarea afirmației; când arăți apoi exagerarea, poți și infirma teza.
- Realizarea unei diversiuni: enunțarea a ceva care nu are legătură cu subiectul, dar are doar aparența.
- *Argumentum ad verecundiam*: invocarea unei autorități pe care adversarul o respectă și manipularea lui pentru a accepta o opinie ce îți aparține.
- Utilizarea ironiei. Insinuezi ironic față de public că adversarul nu stăpânește domeniul de discuție.
- Includerea adversarului (în fața unui public, din nou) într-o categorie „odiosă” de intelectuali precum ateii, maniheiștii etc.
- Surprinderea adversarului printr-o avalanșă de cuvinte alese la întâmplare și lipsite de logică.
- Atacarea persoanei adversarului, clasicul *ad hominem*.

---

<sup>9</sup> *Ibidem*, p. 41.

<sup>10</sup> *Ibidem*, pp. 40, 41.

<sup>11</sup> *Ibidem*, p. 45.

<sup>12</sup> *Ibidem*, pp. 42-43.

Iată și trei stratageme pe larg, cu exemplele lui Schopenhauer, pentru a ne face o idee mai clară<sup>13</sup>:

„*Argumenta ad hominem* sau *ex concessis*. Odată ce adversarul a făcut o afirmație, trebuie să vedem dacă nu cumva aceasta stă în oarecare măsură în contradicție – chiar și aparentă – cu oricare altă afirmație sau concesie de-a sa anterioară, ori cu principiile vreunei școli filosofice sau ale vreunei secte, al căror nume le-a amintit laudativ sau aprobator, ori cu faptele acestei secte – fie ei devotați sau preținși membri –, ori, în fine, cu propriile fapte sau concepții. Dacă adversarul nu condamnă de exemplu, suicidul, atunci exclamăm pe dată: «Păi, de ce nu te spânzuri?» Sa, dacă el susține că Berlinul ar fi un oraș mizerabil, atunci izbucnim: «De ce nu pleci cu primul poșta-lion?» Într-un fel sau altul tot vom reuși să-l încurcăm”.

„Dacă adversarul pretinde în mod imperios să aducem un contraargument față de un anumit punct din argumentația sa, iar noi nu găsim pe moment nimic, atunci trebuie să generalizăm, pe cât se poate, problema și să formulăm obiecții legate tocmai de aspectul general. De exemplu, suntem chemați să infirmăm o anumită ipoteză din fizică; ne vom arăta sceptici față de cunoașterea umană în general, vom arăta cât de înșelătoare este aceasta și vom ilustra cu exemple concrete din alte domenii”.

„Un artificiu sclipitor este așa-numita *retorsio argumenti*: se aplică atunci când / ne dăm seama că / argumentul pe care adversarul vrea să-l folosească pentru sine ar fi mai bun folosit împotriva sa; el spune, de exemplu: «E doar un copil, să nu i-o luăm în nume de rău!» *Retorsio*: «Tocmai pentru că e încă un copil, trebuie educat, pentru a nu-i încuraja pornirile rele»”.

Suntem din nou, cu stratagemele lui Schopenhauer, în situația preferată a sofștiilor antici: a învinge în dezbateri cu orice preț. Avem dreptul la autoapărare intelectuală (temeiul pe care Schopenhauer își construiește stratagemele), desigur, dar cu ce preț?

## 2. „ARTA DE A AVEA TOTDEAUNA DREPTATE” *REDIVIVUS*

Dar să ajungem și în zilele noastre. Demersul lui Arthur Schopenhauer este re-luat de o revistă franceză de actualitate filosofică, „*Philosophie Magazine*”, printr-o rubrică prezentă în fiecare număr, rubrică ce se numește chiar „*L'art d'avoir toujours raison*”. Se întâmplă *din nou*. În fiecare număr al revistei este oferită o nouă stratagemă de argumentare, dar, de data aceasta, stratagema este însoțită și de o rețetă de contracarare a propunerii argumentative expusă în stratagemă. Autorul acestei rubrici a strâns într-o carte toate stratagemele publicate până la un moment dat, carte intitulată *L'art d'avoir toujours raison (sans peine). 40 stratagèmes pour clouer le bec à votre interlocuteur*. De ce o reluare a demersului schopenhauerian? Progresul tehnic, apariția științelor umane, transformarea moravurilor etc. pot conduce la apariția unor noi stratageme sau la modificarea celor vechi, pe care un autor de acum două secole nu le putea înfățișa<sup>14</sup>. Altfel, temeiul pentru care e necesară din nou o asemenea carte este același

<sup>13</sup> *Ibidem*, pp. 91, 105.

<sup>14</sup> Nicolas Tenaille, *L'art d'avoir toujours raison (sans peine). 40 stratagèmes pour clouer le bec à votre interlocuteur*, Philo éditions, Paris, 2014, p. 18.

cu cel al lui Schopenhauer, cu unele precauții: „Suntem filosofi mai buni dacă vom cunoaște capcanele retorice pe care ni le întind adversarii noștri. Și, pentru a le cunoaște bine, e bine să știm să le practicăm. Dar, practicându-le, trebuie, bineînțeles, să fim puși în gardă pentru a nu ceda puterii lor seducătoare. Căci a învăța să înșeli pe altul poate fi un exercițiu foarte plăcut”<sup>15</sup>. Din nou este invocată autoapărarea intelectuală, într-o lume în care manipulatorul verbal este cel care câștigă în dezbateri tot timpul<sup>16</sup>; din nou sunt oferite anumite arme pentru cazurile în care suntem implicați în lupte sofistice<sup>17</sup>.

Iată câteva stratageme (cu titlurile date de autor) propuse în noua „Artă de a avea totdeauna dreptate”:

- Pentru a vă convinge interlocutorul, faceți-l să se teamă. Când avertizați, de pildă, asupra încălzirii globale, imaginați și niște scenarii catastrofale care să inducă teama în adversar. Schema de respingere, de parare a argumentației: verificați dacă provocarea fricii nu este cumva un deficit de argumentație.
- Lipiți o etichetă. Într-o discuție despre dreptatea socială, de pildă, eticheta „un parizian bogat” conduce la concluzia că a pierdut contactul cu „realitățile populare”. Parare: o atitudine de detașare sau de mândrie.
- Practicați o ruptură de ton. Pentru a descuraja și întrerupe adversarul, fiți grav când el e vesel și vesel când el e grav. Parare: Regăsiți o egalitate de conversație cu adversarul cu expresii precum: „de prost gust”, „nu aveți haz”, „luați totul în tragic” etc.
- Împingeți adversarul pe „panta alunecoasă”. Dacă adversarul se pronunță în favoarea nudismului, spuneți-i că e favorabil pedofiliei (logica pantei alunecoase – n.n.); dacă contestă legitimitatea purtării armelor de foc, spuneți-i că e favorabil violenței anarhiste. Parare: Denunțați aceste false evidențe – puteți răspunde că nudismul este o sănătoasă întoarcere la natură, în timp ce pedofilia este o perversiune criminală.
- Folosiți tăcerea. Păstrați tăcerea cât de mult timp posibil și nu interveniți decât pentru a spune ceva fără replică și a închide discuția. Parare: obligați interlocutorul să răspundă: „dar dumneavoastră ce părere aveți despre asta?”
- Simulați ignoranța. Dacă vi se cere, de pildă, să răspundeți dacă sunteți în favoarea darwinismului, spuneți că nu ați citit Darwin; cum e puțin probabil ca adversarul să cunoască *Originea speciilor*, îl veți împiedica să-și dezvolte argumentația. Parare: dacă cineva face pe ignorantul, îl veți cataloga public incompetent, dacă nu chiar stupid; a nu cunoaște ipotezele darwiniste înseamnă a-și refuza înțelegerea mizelor dezbaterii contemporane asupra geneticii.
- Flatați interlocutorul. Îl veți face să coboare garda, crezând că e mai inteligent ca dumneavoastră, și veți putea lovi decisiv. Parare: îi veți spune că sunteți supraestimat și păstrați atenția la acest șiretlic.
- Invocați statisticile. Faceți tot timpul apel la statistici și lăsați cifrele să vorbească în locul dumneavoastră, chiar dacă sunt imaginare; dați impresia de obiectivitate și păreți expert; puțin probabil ca el să vină cu alte statistici în replică. Parare:

---

<sup>15</sup> *Ibidem*, p. 14.

<sup>16</sup> *Ibidem*, p. 11.

<sup>17</sup> *Ibidem*, p. 21.

- cereți sursele statisticilor, iar dacă vi se oferă, spuneți că statisticile sunt totdeauna orientate ideologic, discreditând astfel premisele adversarului.
- **Înfuriați-vă.** Când nu mai aveți argumente, ridicați tonul, aruncați chiar cu ceva pe jos; schimbarea de atitudine va dezarma adversarul, iar publicul va crede că susținerile adversarului sunt scandaloase. Parare: veți face afirmația că adversarul este irascibil și îi veți cere să se controleze.
  - **Simulați că sunteți vexat.** Simulați că adversarul folosește un argument *ad hominem*; de pildă, dacă el susține că abținerea e periculoasă în democrație deoarece face jocul partidelor antirepublicane, atunci, dumneavoastră, care ați refuzat să votați, luați un aer scandalizat, spunând: „Vreți să spuneți că sunt fascist sau stalinist? Mă jigniți profund!” Parare: ați putea să aveți aceeași atitudine, de om vexat: „Dvs. vreți să spuneți că eu aș obliga oamenii la vot, că sunt un robespierrist?”
  - **Practicați logoreea.** Dacă adversarul este puternic, transformați dialogul în monolog, iar când vă întrerupe pentru a argumenta la rândul lui, aveți ocazia de a-l acuza de impolitețe. Parare: cum incontinența verbală e uneori un simptom al vreunei boli, ați putea folosi asta: „Sunteți atins de logoree. Aceasta se vindecă”.
  - **Tăiați firul în patru.** Multiplicați distincțiile sau orice formulă care „sugerează ordinea și măsura” pentru a-l face să creadă pe adversar că sunteți un spirit analitic. Parare: îi reproșați spiritul pedant și minimalizați subtilitățile pe care vi le expune.

Pentru a avea o imagine mai clară asupra acestui nou tip de stratageme de argumentare, redăm în continuare una în întregime<sup>18</sup>:

**„Dezonorați-vă adversarul.** Un mijloc eficace (și cu atât mai șiret) pentru a repurta o victorie într-o dezbatere consistă în a practica dezonorarea prin asociere. Este vorba de a arăta că argumentele interlocutorului dumneavoastră sunt rele deoarece sunt similare cu cele folosite de o persoană cunoscută ca infrecventabilă. De exemplu, adversarul dumneavoastră susține că trebuie boicotate premiile Oscar deoarece alegerile (premiile) sunt traficate de către marii producători hollywoodieni. Replicați: «Sunteți antiamerican? Iată, precum Mahmoud Ahmadinejad (președintele Republicii Islamice Iran între 2005 și 2013). Iată cine nu mă surprinde...» Forța argumentului constă în a face să cadă asupra oponentului imaginea negativă a unui individ descalificat. Se dirijează atunci atenția auditoriului asupra apropierii de personalitatea sugerată, astfel încât conținutul argumentelor avansate până atunci va fi uitat. Se poate merge până la aluzia la criminali sau dictatori. Iată de ce acest argument se numește *reductio ad Hitlerum*. Pentru a nu declanșa mânia rivalului, această stratagemă e deseori depersonalizată și atașată unei doctrine sau unei perioade istorice unanim condamnate: «Se spunea asta de asemenea în anii 30...» Pe scurt, lipind pe adversarul dumneavoastră de niște triste amintiri, aveți mari șanse să murdăriți imaginea sa în ochii publicului și să aduceți în derizoriu argumentația sa.

**Parare:** Pentru a contra această stratagemă, este nerecomandat a o utiliza la rândul dumneavoastră. Căci, acționând astfel, nu veți face decât să vă murdăriți oponentul

<sup>18</sup> *Ibidem*, pp. 71-73.

și tot ceea ce veți obține este să mai scădeți un pic mai mult nivelul discuției. Cel mai bine este să denunțați stratagema și deci să preveniți auditoriul să nu fie înșelat de procedeul folosit împotriva dumneavoastră: «Văd unde vreți să ajungeți... Sperați să ne faceți să credem că cine îndrăgește câinii ciobănești germani este un simpatizant al nazismului? Să fim serioși, s-ar accepta aici un asemenea raționament?» Prin această replică, nu doar că vă veți salva onoarea proprie, ci și pe cea a asistenței care nu va ezita să vă mulțumească...

### 3. „ARTA TRUCURILOR INTELECTUALE MURDARE”

Să intrăm acum și în cea de-a treia variantă de neosofistică. Lucrarea la care ne vom referi are de asemenea un titlu sugestiv, *The Thinker's Guide to Fallacies. The Art of Mental Trickery and Manipulation*, și ne propune 44 de căi de a câștiga într-o argumentare (argumente falacioase, în fapt, fără a prezenta o listă exhaustivă, ci doar pe „cele mai comune sau mai ușor de recunoscut”<sup>19</sup>). Ca și în cazurile de mai sus, avem de-a face, pe de o parte, cu „o artă a trucurilor intelectuale murdare” (*the art of intellectual dirty tricks*), dar pe de altă parte, cu un „ghid” de apărare contra unor inamici precum politicienii, știrile media, industria publicității, experții în relații publice, oficialii guvernamentali sau, pur și simplu, prieteni sau inamici oarecare<sup>20</sup>. De aceea, trebuie să ne amintim că manipulatorii „vor întotdeauna ceva de la tine: banii tăi, votul tău, susținerea ta, timpul tău, sufletul tău – ceva! Dar mai au nevoie ca tu să nu fii conștient legat de ce vor. Ei au tot timpul ceva (uneori foarte mult) de ascuns. În orice caz, ne insultă inteligența crezând că un truc manipulator va funcționa, că nu suntem îndeajuns de profunzi pentru a vedea ce fac ei”<sup>21</sup>. Putem spune că pledoaria, într-un stil „tipic” american, e destul de convingătoare.

Astfel, trebuie să ne propunem drept scop a recunoaște sofismele, aceste „trucuri murdare ale celor ce vor să câștige un avantaj”, dar și influență sau putere<sup>22</sup>. Deci, pentru o primă concluzie, să învățăm a deveni sofști, la rândul nostru, pentru a ne apăra de sofștii zilelor noastre! Iar autorii acestui ghid ne propun, pentru a intra mai bine în rol, chiar să ne imaginăm că suntem noi înșine manipulatori, că vrem noi înșine votul, susținerea sau banii cuiva<sup>23</sup>.

Redăm în continuare alte câteva mijloace sofisticate (*dirty tricks*, cum spuneam) propuse de cei doi autori:

- Acuză-ți oponentul că face exact ceea ce el te acuză pe tine (truc cunoscut uneori sub denumirea „Arată greșeala altuia”). Exemplu: „Mă acuzi că nu te plac! Cred că de fapt tu nu mă placi mine!”; „Cum îndrăznești să mă acuzi că sunt murdar? Tu când ai făcut un duș ultima oară?”

<sup>19</sup> Richard Paul, Linda Elder, *The Thinker's Guide to Fallacies. The Art of Mental Trickery and Manipulation*, <http://files.meetup.com/391323/Fallacies2006-DC.pdf>, accesat la data de 02. 02. 2017, p. 9.

<sup>20</sup> *Ibidem*, p. 19.

<sup>21</sup> *Ibidem*, p. 19.

<sup>22</sup> *Ibidem*, p. 19.

<sup>23</sup> *Ibidem*, p. 19.

- Apelul la pasiunile populare. Manipulatorii sunt atenți la valorile, temerile, credințele „sacre” ale audienței, arătând că le împărtășesc și ei. În varianta sofismului „oameni simpli”, acesta arată astfel: „E atât de bine pentru mine să mă întorc acasă, printre ai mei, printre oamenii în care am deplină încredere și care folosesc doar bunul lor simț pentru a face lucrurile cum trebuie”.
- Asumă-ți postura corectitudinii. Oamenii cred în lucrurile pure, morale, deci poți să îți asumi o asemenea poziție, chiar dacă ai mai greșit, ceva de genul „am mai stricat treburile, dar am inima curată” sau „am mai gafat, dar am avut întotdeauna intenții bune”. E o strategie de a justifica greșelile, de fapt, folosită în fundal de obicei de cei răspândesc informațiile în presă.
- Creează o îndoială: „Nu iese fum fără foc”. Se poate folosi îndeosebi pentru a crea suspiciuni asupra persoanei oponentului; se poate apela la zvonuri asupra onoarei sau integrității morale a oponentului, apoi se invocă principiul „nu iese fum fără foc”, adică ceva este în spatele aceluia zvon, că nu ar fi ieșit zvonul degeaba. A fost o strategie folosită în „era McCarthy” în SUA pentru a declara drept comuniști sau „un-americani” persoane care fie refuzau să coopereze cu comisia, fie erau ostracizate pe baza unor zvonuri sau bănuieli.
- Neagă sau apără inconsistențele. Prins cu o contradicție, manipulatorul va avea două opțiuni: fie să nege că a comis realmente o contradicție („Nu am spus așa ceva!”), fie să admită contradicția și să o justifice ca pe o schimbare justificabilă („Lumea se schimbă și noi trebuie să ne schimbăm odată cu ea”).
- Fletează-ți audiența. Oamenii sunt deseori receptivi când sunt flatați, e o reacție biologică aproape. Deci, formule precum „Este minunat să vorbesc unui public de calitate ce ține cont de bunul simț...”, „O persoană inteligentă ca dumneavoastră își dă seama că...” vor avea succes în convingerea auditoriului.
- Ridică tot timpul numai obiecții. Orice ar spune oponentul, trebuie să ai numai obiecții, scăzând valoarea discursului său în ochii publicului.
- Simplifică exagerat punctul de vedere al adversarului. De pildă, într-o discuție despre abuzurile care se petrec în închisori, manipulatorul crede mai important a vorbi despre victimele pușcăriașilor, nu despre pușcăriași înșiși: „Salvează-ți simpatia pentru victimele criminalilor, nu pentru criminali”. Este aici și o ocologie a subiectului în discuție, ca și un apel la milă, în limbaj logic.
- Folosiți standarde duble. „Un standard pentru noi, alt standard pentru ei.” De pildă, suntem de acord cu armele nucleare dacă le avem noi; dacă le au ei, atunci nu mai suntem de acord (cazurile Irakului și Iranului).

Pentru o imagine și mai sugestivă, dăm cuvântul direct celor doi autori, la fel ca mai sus:

„**Apelul la experiență.** Manipulatorii abili, maeștrii înșelăciunii, politicienii invocă faptul că au «experiență» în spatele lor, chiar dacă experiența lor este limitată sau non-existentă. Ei știu că este foarte greu pentru cineva să nege ceea ce spun ei prin vocea experienței. Desigur, ei vor da peste un oponent care are mai multă experiență decât ei. În acest caz, ei atacă experiența oponentului – ca fiind nereprezentativă, părtinitoare, limitată, deformată, subiectivă”.

„**Apelul la perfecțiune** („cere condiții imposibile”). Oponentul vrea să fii de acord cu teza X, iar tu îți dai seama că nu poți argumenta împotriva lui X fără să pierzi



credit în fața audienței. În regulă, de acord cu X, dar numai în următoarele condiții... „Da, vrem democrație, dar numai când vom avea o *reală democrație*, iar asta înseamnă când cutare și cutare lucruri vor fi schimbate”. Făcând o manevră de acest tip, vei distra audiența și nu va descoperi că, de fapt, nu ai nici o intenție oarecare de a admite teza X”.

„**Contestă concluzia oponentului.** Manipulatorul vrea să conducă audiența spre acceptarea concluziilor lui. Vrea, de asemenea, ca audiența să respingă concluziile sau interpretările oponentului său. Dacă își amintește expresia latinească *non-sequitur* (nu decurge), poate să-și acuze oponentul că este ilogic și să pună la îndoială raționarea acestuia. Degrabă ce oponentul enunță o concluzie, manipulatorul poate spune: „Stai un pic. Asta nu decurge! Concluzia ta nu decurge din premise. Mai întâi ai susținut X, apoi susții Y. Cum poți justifica un asemenea salt? Ceea ce spui nu este logic. Nu ai dovedit Y, doar X”. Prin această strategie, manipulatorul poate atât complica orice punct de vedere legitim susținut de oponent. În același timp, el însuși va apărea logic și imparțial”.

În afara acestor trucuri, autorii prezintă și altele mai cunoscute din manualele de logică precum: apelul la autoritate, apelul la frică, apelul la milă, panta alunecoasă, atacul la persoană, falsa dilemă etc.

\*

Iar dacă sunteți demascați cumva drept manipulatori sau sofști, următoarele patru argumente sofistice vă pot salva și puteți rămâne cu capul sus și cu onoarea intactă<sup>24</sup>:

1. „Dacă ceilalți se lasă manipulați, se întâmplă pentru că o vor ei înșiși. Dacă i-ar deranja, ar reacționa. La urma urmei, sunt adulți!

2. Aveți sentimentul că am încercat să vă manipulez, dar, în realitate, toată lumea manipulează pe toată lumea, tot timpul. Societatea este foarte ipocrită pe acest subiect.

3. Eu, manipulator? Poate, și atunci? Nu sunt un idealist. Nu visez la transparență în relațiile umane (...).

4. Manipularea face parte din viață; de altfel, prefer să fiu un prădător decât o victimă. Lumea modernă este o junglă.”

\*

Ca o primă constatare, putem spune că jongleriile logice nu dispar în nici o epocă. Ce nu putem spune este cât de utile sunt în ceea ce privește apărarea în fața manipularii, atât timp cât nu toată lumea are acces la diferitele stratageme de apărare care ni se propun. Logica, întocmai ca și retorica, reprezintă o sursă inepuizabilă pentru „gânditorii” manipulatori.

În orice caz, ca o a doua constatare, suntem în fața unei dezvoltări fără precedent a folosirii procedurilor de argumentare, sofistice sau nu, atât de către manipulatori, cât și de către cei ce ajută publicul în scopul de a nu fi manipulat.

---

<sup>24</sup> Cristophe Carré, *50 exercices pour maîtriser l'art de la manipulation*, Eyrolles, Paris, 2009, p. 110-111.