

Ilhan Kokor

**DIJALEKTIKA,
RETORIKA,
DEMAGOGIJA I
SOFIZAM**

Beograd, 2026.

Ilhan Kokor

**DIJALEKTIKA, RETORIKA, DEMAGOGIJA I
SOFIZAM**

Autor: Ilhan Kokor

Glavni i odgovorni urednik: Milan Bogdanović

Dizajn korica: Ilhan Kokor

Copyright © 2026. Ilhan Kokor

„Svaki čovek granice sopstvenog vidokruga
smatra granicama sveta.”

— *Arthur Schopenhauer*

Sve što sledi ispituje kako te granice nastaju —
i kako se koriste

Sadržaj

Uvod: Kratka istorija argumentacije	8
Argument i dokaz	14
Dijalektika	17
Zašto je dijalektika važna?	18
Istorijski razvoj dijalektike	20
Hegel	23
Marks.....	26
Retorika	28
Principi retorike	30
Tipovi retorike	32
Demagogija.....	36
Kako prepoznati demagogiju?	39
Eristika	42
Sofizam	46
Sofizam: ključne karakteristike.....	49
Logičke greške	51
Kako se braniti u raspravi?	57

Epilog: Veza između pojmova i zanimljive činjenice.....	61
--	-----------

Uvod

Postoje knjige koje objašnjavaju svet. I postoje knjige koje objašnjavaju kako se svet objašnjava — i kako se taj isti mehanizam zloupotrebljava.

Ova knjiga pripada drugoj grupi.

Argumentacija je jedno od najstarijih oruđa koje čovek poseduje — starije od zakona, institucija i pisma. Svaki put kada neko pokušava da ubedi drugoga — kroz reč, sliku, cifru ili ćutanje — u igri su principi opisani još u antičkoj Grčkoj, koji se suštinski nisu promenili od tada. Promenili su se mediji. Promenila se brzina. Promenio se obim. Ali struktura ubeđivanja, manipulacije i obmane ostala je prepoznatljivo ista.

Živimo u trenutku koji tu strukturu čini posebno važnom. Nikad nije bilo više govornika, više platformi, više sadržaja — i nikad nije bilo teže razlikovati argument od buke, ubeđivanje od manipulacije, retoriku od demagogije. Informacija je postala toliko rasprostranjena

da je njena vrednost paradoksalno opala. U takvom okruženju, onaj ko zna kako funkcioniše argument ima prednost — ne zato što je pametniji, već zato što vidi ono što drugi ne prepoznaju.

Ovaj priručnik ne pretenduje da napravi od čitaoca filozofa. Njegova ambicija je skromnija i praktičnija: da onome ko ga pročita da pojmovni aparat kojim će prepoznati šta se zapravo dešava kada neko govori. Da li govornik gradi argument ili ga simulira? Da li koristi emociju kao pratnju razumu ili kao njegovu zamenu? Da li raspravlja da bi došao do istine ili da bi pobedio? Ovo nisu akademska pitanja — to su pitanja koja se postavljaju svaki dan, na svakom nivou javnog i privatnog života.

Pojmovi koji slede — dijalektika, retorika, demagogija, eristika, sofizam — nisu istorijske relikvije. Oni su živi opisi stvari koje se dešavaju oko nas svakodnevno. Razumeti ih znači postati svesniji. A svesnost je, na kraju, jedina prava odbrana od manipulacije.

Ovaj priručnik ne počinje od definicija — počinje od istorije. Ne zato što je istorija sama sebi cilj, već zato što

se pojmovi ne rađaju u vakuumu. Tvrdnja, argument i dokaz nisu apstraktne kategorije — nastali su iz potrebe da se razlika između istine i njene imitacije učini vidljivom. Zato ono što sledi počinje od osnovnih građivnih elemenata mišljenja — jer je ovaj priručnik zamišljen pre svega kao alat. Svaki pojam gradi na prethodnom. Razumeš demagogiju bolje kada poznaješ retoriku. Prepoznaješ sofizam jasnije kada znaš kako izgleda validan argument. Prepoznaješ eristiku kada si video kako izgleda poštena rasprava. I tek kada sve ovo stoji zajedno, u epilogu, postaje jasno zašto ovi pojmovi nisu samo akademske kategorije; već mapa onoga što se dešava svaki put kada neko otvori usta sa namerom da ubedi.

Kratka istorija argumentacije

Ljudi se spore otkad postoje.

Ali sposobnost da se rasprava vodi sa svrhom — da se argumenti grade i ruše po pravilima, da se razlikuje istina od njene imitacije — ima svoju istoriju.

U antičkoj Grčkoj argumentacija postaje disciplina. Sofisti su je prvi pretvorili u zanat: putujući učitelji koji su za novac podučavali govorništvo i ubeđivanje, bez posebnog interesa za istinu. Sokrat je na to odgovorio dijalektikom — metodom koja nije tražila pobjedu, već razobličavanje neznanja. Platon je sofiste prezirao, a dijalektiku uzdigao kao put ka znanju. Aristotel je sve to sistematizovao: postavio je temelje logike, retorike i dijalektike na kojima počiva svaka kasnija analiza argumentacije.

Srednji vek stavlja argumentaciju u službu teologije. Skolastičari koriste logiku da odbrane ili ospore verske

Kratka istorija argumentacije

stavove — ne da bi pronašli istinu, već da bi učvrstili ono u šta se već veruje. Renesansa taj okvir razbija i vraća argumentaciju u javni prostor. Prosvetiteljstvo od razuma pravi merilo svega, a argument postaje sredstvo rušenja starih i izgradnje novih ideja. *Voltaire, Rousseau, Locke* — svaki od njih vidi jezik kao instrument promene.

Marks je pokazao da ideje nisu neutralne — da svaki argument nosi u sebi klasni interes, da ono što se predstavlja kao razum često služi moći. Niče je otišao korak dalje i osporio samu ideju objektivne istine, tvrdeći da iza svakog argumenta stoji volja, ne logika. Ove dve ideje zajedno postavile su pitanje koje se od tada nije prestalo postavljati: ko govori, u čije ime i sa kojim ciljem?

Dvadeseti vek daje odgovor u obliku koji je teško ignorisati. Propaganda postaje nauka — sistematična, tehnički razvijena i industrijalizovana. *Goebbels* pokazuje da laž, ponovljena dovoljno puta, može postati prihvaćena kao istina. *Bernays* demonstrira da se iste tehnike mogu koristiti i u miru — za prodaju proizvoda i oblikovanje mišljenja. Masovni mediji pretvaraju argumentaciju u

Kratka istorija argumentacije

spektakl: više nije važno samo šta se govori, već ko govori, kako izgleda i koliko je glasno.

Danas živimo u trenutku u kojem je argumentacija istovremeno svuda i jedva prepoznatljiva. Nikada nije bilo više informacija, više glasova i više platformi — i nikada nije bilo teže razlikovati argument od buke.

Zato ono što sledi nije samo teorija.

To je alat.

Argument i dokaz

Pre nego što razumemo dijalektiku, retoriku ili bilo koji drugi oblik rasprave, moramo razumeti osnovne gradivne elemente svakog mišljenja — tvrdnju, argument i dokaz. Ova tri pojma se svakodnevno mešaju, a ta mešavina je izvor većine nesporazuma u raspravi.

Tvrdnja je stav koji iznosimo kao istinit. Sama po sebi, tvrdnja nije ni argument ni dokaz — ona je samo polazna tačka. “Obrazovanje je u krizi” je tvrdnja. “Demokratija je najbolji sistem vladavine” je tvrdnja. Tvrdnja ne dokazuje ništa — ona samo zauzima poziciju. Argument je obrazloženje koje potkrepljuje tvrdnju — objašnjenje zašto bi tvrdnja trebalo da bude prihvaćena kao istinita. Argument povezuje tvrdnju sa razlozima. “Obrazovanje je u krizi jer učenici napuštaju škole bez osnovnih veština čitanja i pisanja” — to je argument. Uvodi razlog, ali još uvek ne dokazuje ništa.

Dokaz je ono što argument čini proverljivim — činjenice, podaci, primeri, svedočanstva ili logičke nužnosti koje

potkrepljuju razlog. “Prema istraživanju iz 2023. godine, 30% maturanata ima poteškoće sa razumevanjem pisanog teksta” — to je dokaz. Dokaz je ono što argument izvlači iz oblasti mišljenja i smešta u oblast stvarnosti. Razlika u praksi izgleda ovako: kada neko kaže “mislim da je taj čovek kriv” — to je tvrdnja. Kada kaže “kriv je jer je bio na mestu zločina” — to je argument. Kada kaže “kriv je jer su ga tri svedoka videla na mestu zločina u trenutku kada se zločin desio” — to je dokaz.

Većina rasprava zapada u probleme ne zato što ljudi nemaju argumente, već zato što mešaju ova tri nivoa — iznose tvrdnje kao da su dokazi, ili argumente kao da su činjenice. Prepoznavanje te razlike je prvi korak ka svakom ozbiljnom mišljenju.

Ova mešavina nije slučajna i često je zapravo namerna.

Politički govornik koji kaže “zemlja propada” ne iznosi argument, već tvrdnju obučenu u ton dokaza. Reklama koja tvrdi da “devet od deset lekara preporučuje” koristi broj kao zamenu za objašnjenje; ne kaže koji lekari, za koji proizvod, u kom istraživanju. Komentar na društvenim

mrežama koji ponavlja isti stav glasnije i glasnije ne dodaje novi dokaz, samo podiže temperaturu. Sudski svedok koji kaže “siguran sam da je on to uradio” iznosi tvrdnju, ne dokaz; osećaj sigurnosti nije isto što i činjenica. Novinski naslov koji kaže “istraživanja pokazuju” bez ikakve reference na konkretno istraživanje koristi formu dokaza bez njegove suštine.

Upravo zato je razlikovanje ova tri nivoa toliko važno. Nije dovoljno pitati se da li neko ima argument; treba pitati na kom nivou taj argument stoji. Da li je to samo stav iznet sa samopouzdanjem? Da li postoji razlog koji ga potkrepljuje? I da li taj razlog počiva na nečemu proverljivom? Tri pitanja koja, jednom kada postanu navika, menjaju način na koji se sluša i način na koji se govori.

Praktičan savet: kada sledeći put čuješ nešto što zvuči uverljivo, zastani i postavi sebi jedno pitanje pre nego što prihvatiš ili odbaciš stav. Nije “da li se slažem” nego “šta ovde zapravo stoji kao dokaz?” Ta razlika u pitanju nije sitnica. Ona je razlika između reakcije i rasuđivanja.

Dijalektika

Dijalektika je filozofska metoda koja se bavi istraživanjem suprotnosti i kontradikcija u idejama i pojavama — ne da bi ih razrešila, već da bi kroz taj sukob došla do dubljeg razumevanja i istine. Osnova je mnogih filozofskih sistema, posebno u staroj Grčkoj, a najpoznatija je kroz rad Hegela i Marksa. Za razliku od retorike koja pokušava da ubedi, ili sofizma koji stvara privid istine, dijalektika ne nudi gotove odgovore — ona ih traži kroz sukob ideja. To je možda najstariji pokušaj da se mišljenje uzme ozbiljno: ne kao skup uverenja koja treba braniti, već kao proces u kome svaki stav nosi u sebi klicu sopstvene negacije.

Zašto je dijalektika važna?

Dijalektika pomaže razumevanju promena u prirodi i društvu, prepoznaje kontradikcije kao pokretače razvoja i podstiče kritičko mišljenje.

Sama reč potiče od grčkog *dialegesthai*, što znači razgovarati, raspravljati. Ali dijalektika nije samo razgovor; ona je razgovor sa svrhom. Njen cilj nije da se dođe do kompromisa niti da se pobedi sagovornik, već da se kroz sukob stavova dođe do nečega što nijedan od sagovornika nije posedovao na početku. To je ono što je razlikuje od obične prepirke i što joj daje filozofsku težinu koju ima od Sokrata do danas.

Ali njena vrednost seže dalje od toga. U svakodnevnom životu dijalektičko mišljenje znači sposobnost da sagledaš obe strane problema, da ne prihvataš prvu ponuđenu istinu, da tražiš ono što nedostaje u svakom argumentu. U međuljudskim odnosima pomaže da razumeš kako konflikti ne moraju biti kraj razgovora — mogu biti njegov najplodniji deo. U društvenom i političkom kontekstu

Zašto je dijalektika važna?

dijalektika je alat kojim razlikujemo stvarnu promenu od njene imitacije.

Onaj ko misli dijalektički ne traži konačne odgovore — traži bolja pitanja.

Dijalektika nije samo filozofska metoda — ona je način mišljenja koji prepoznaje da ništa nije konačno, da svaka istina nosi u sebi pitanje koje je još nije postavljeno. Od Sokratovih razgovora na atinskom trgu, kroz Hegelov sistem koji obuhvata celu istoriju, do Marksove analize klasnih odnosa — dijalektika se uvek vraća istoj ideji: da se istina ne poseduje, već osvaja kroz sukob sa onim što joj protivreči.

Upravo ta ideja — da kontradikcija nije prepreka mišljenju već njegov pokretač — jeste ono što dijalektiku čini živom i danas, daleko od učionica i filozofskih traktata. Videćemo je u drugačijem obliku i u onome što sledi.

Istorijski razvoj dijalektike (Sokrat, Platon i Aristotel)

Sokrat je dijalektiku koristio kao metodu ispitivanja ideja i uverenja kroz dijalog, poznato kao Sokratova metoda ili elenchos. Nije pisao ništa — sve što znamo o njemu dolazi kroz Platonove dijaloge. Postavljao je pitanja naizgled iz neznanja, tzv. sokratska ironija, kako bi doveo sagovornika do unutrašnjih kontradikcija i pokazao mu greške u njegovom razmišljanju. Cilj nije bio pobjeda u raspravi, već zajedničko traženje istine. Sokrat je verovao da je neispitan život nevredan življenja, i upravo ta ideja leži u osnovi dijalektičkog mišljenja — da svaka tvrdnja mora biti podvrgnuta ispitivanju.

Platon je dijalektiku koristio u filozofskim dijalozima kao najviši oblik saznanja. Za njega dijalektika nije bila samo metoda rasprave, već put ka razumevanju večnih istina —

Istorijski razvoj dijalektike (Sokrat, Platon i Aristotel)

ideja. U delu “*Država*” opisuje dijalektiku kao jedinu metodu koja vodi ka spoznaji dobra, za razliku od matematike ili retorike koje ostaju na nižem nivou razumevanja. Tamo gde Sokrat ispituje i ruši, Platon gradi — dijalektika postaje alat za uspon od svakodnevnih pojava ka suštini stvari.

Dok su Sokrat i Platon dijalektiku živeli kroz razgovor i filozofski uspon, Aristotel je učinio nešto drugačije — pretvorio ju je u nauku sa pravilima, strukturom i primenljivim alatima.

Aristotel je dijalektiku formalizovao u svom delu “*Topika*”, stvarajući sistem pravila kojima se ispituje istinitost tvrdnji i snaga argumenata. Razlikovao je dve vrste zaključivanja. Demonstrativno zaključivanje polazi od sigurnih, dokazanih premisa i vodi ka nužnim zaključcima — to je oblast nauke i logike. Dijalektičko zaključivanje, s druge strane, polazi od verovatnih mišljenja i testira ih kroz raspravu. Dijalektika za Aristotela nije bila slabiji oblik mišljenja — bila je

Istorijski razvoj dijalektike (Sokrat, Platon i Aristotel)

neophodan alat za istraživanje pitanja na koja još nema sigurnih odgovora.

U Topici razvija sistem tzv. *toposa* — opštih mesta ili obrazaca argumentacije koje govornik ili mislilac može primeniti u raspravi. To su bili alati za pronalaženje argumenata, ne gotovi odgovori.

Primeri iz Topike:

Definicija i suština — ispitivanje da li je nešto ispravno definisano. Ako neko tvrdi da je hrabrost “odsustvo straha”, Aristotel bi postavio pitanje: da li čovek koji ne oseća strah jer ne razume opasnost zaista pokazuje hrabrost? Ako definicija ne obuhvata suštinu pojma, argument pada.

Više i manje — ako je nešto tačno u težem slučaju, mora biti tačno i u lakšem. Ako čovek koji nema ništa može biti velikodušan, onda čovek koji ima mnogo nema izgovor da to ne bude.

Suprotnosti — ispitivanje tvrdnje kroz njenu suprotnost. Ako tvrdimo da je pravda dobra, moramo biti spremni da

tvrdimo i da je nepravda loša — i to na isti način, sa istom snagom argumenta.

Hegel

Georg Wilhelm Friedrich Hegel dijalektiku je uzdigao na nivo sveobuhvatnog filozofskog sistema. Nije je video samo kao metodu rasprave, već kao samu logiku stvarnosti — način na koji se sve što postoji razvija kroz vreme.

Hegelov sistem počiva na tri faze. Teza je početna ideja ili stanje. Antiteza je suprotnost tezi, kontradikcija koja ne dolazi spolja već izrasta iz same teze — svaka ideja nosi u sebi klicu sopstvene negacije. Sinteza je novost koja nastaje iz tog sukoba, viši oblik istine koji objedinjuje ono što je u tezi i antitezi bilo istinito, prevazilažeći njihova ograničenja.

Važno je razumeti da za Hegela ovaj proces nije samo intelektualna vežba — to je način na koji se istorija zaista kreće, kako nastaju ideje, društva, institucije. Ništa nije

trajno, sve se razvija kroz kontradikciju.

Primer Hegelove dijalektike:

Teza — sloboda je najviša vrednost, ljudi bi trebalo da rade šta žele bez ograničenja.

Antiteza — autoritet i red su neophodni, bez njih sloboda vodi ka haosu.

Sinteza — sloboda mora biti usmerena kroz zakon i društveni poredak, čime se očuvava stabilnost i prava svih. Hegel je video upravo ovaj obrazac kao osnovu ustavnih demokratskih sistema.

Primer koji je blizak našem iskustvu: teza je jaka, centralizovana država koja tvrdi da štiti narod i koja od te zaštite pravi osnov svog legitimiteta. Antiteza je iskustvo te iste države kao sile koja guši slobodu, kontroliše, kažnjava neslaganje i postaje ono od čega je trebalo da štiti. Sinteza nije pobeda ni jedne ni druge strane; ona je ustavna demokratija koja pokušava da pomiri oboje — da država bude dovoljno jaka da funkcioniše, a dovoljno ograničena da ne postane tiranija. Hegel bi rekao da

nijedan od ta dva ekstrema nije greška u sistemu. Oni su nužne faze kroz koje svako društvo mora proći pre nego što dođe do nečeg trećeg, do oblika koji prethodni oblici nisu mogli da zamisle.

Marks

Karl Marks preuzeo je Hegelovu dijalektiku ali ju je okrenuo naglavačke — ili kako je sam rekao, postavio je “sa glave na noge”. Tamo gde je Hegel video pokretač istorije u razvoju ideja i duha, Marks je tvrdio da su to materijalni uslovi — ekonomija, klasni odnosi, način na koji ljudi proizvode i razmenjuju dobra.

Ova ideja poznata je kao dijalektički materijalizam. Istorija se ne razvija kroz sukob ideja, već kroz sukob klasa. Svako društveno uređenje nosi u sebi klicu sopstvenog razaranja — feudalizam je stvorio buržoaziju koja ga je srušila, kapitalizam stvara proletarijat koji će, po Marksu, učiniti isto.

Dijalektika za Marksa nije bila filozofska apstrakcija — bila je analitički alat za razumevanje stvarnih društvenih promena i, što je ključno, za njihovo pokretanje. Nije dovoljno samo razumeti svet, tvrdio je — treba ga promeniti.

Primer Marksove dijalektike:

Teza — kapitalizam kao sistem slobodnog tržišta i privatnog vlasništva.

Antiteza — eksploatacija radničke klase koja nema ništa osim svoje radne snage. **Sinteza** — proleterska revolucija koja ukida privatno vlasništvo i vodi ka besklasnom društvu.

Primer iz naše bliske prošlosti: socijalizam je kao sistem obećavao jednakost, ukidanje eksploatacije i društvo u kojem nema pobjednika i gubitnika. Ali nosio je u sebi kontradikciju koju Marks nije predvideo dovoljno jasno — između ideje i birokratske stvarnosti koja ju je sistematski izdavala. Jednakost je postala privilegija onih koji su je administrirali. Ta kontradikcija nije bila slučajnost niti posledica loših pojedinaca; bila je, po Marksovoj sopstvenoj logici, strukturalna nužnost. Svaki sistem nosi klicu sopstvenog prevazilaženja. Kod nas se to prevazilaženje nije završilo sintezom, već raspadom — što je možda najpošteniji komentar na granice dijalektičkog optimizma.

Retorika

Retorika je umetnost govorenja i ubeđivanja — studija jezika kao sredstva za efikasnu komunikaciju i uticaj na stavove drugih. Važna je u politici, medijima, oglašavanju i svakodnevnom životu, ali njena istorija seže daleko pre modernih govornica i televizijskih debata.

Retorika je nastala u antičkoj Grčkoj kao praktična disciplina — učila se, vežbala i vrednovala. U demokratskim gradovima-državama, posebno u Atini, sposobnost da se uveri skupština ili sud bila je pitanje preživljavanja, ne samo ugleda. Čovek koji nije umeo da govori u svoju odbranu bio je izgubljen. Upravo u tom kontekstu retorika je postala nauka, a ne puka veština.

Ono što je razlikovalo dobrog govornika od demagoga — pitanje je kojim su se filozofi bavili vekovima, i koje ostaje jednako aktualno danas.

Razlika nije uvek bila jasna ni u antici. Isti govornik koji je jutros branio pravednu stvar mogao je popodne da

upotrebi iste alate u službi laži. Retorika sama po sebi nema moral — ona je tehnika, i kao svaka tehnika može biti upotrebljena i dobro i loše. Upravo zato su Sokrat i Platon prema njoj bili nepoverljivi; nisu je odbacivali kao beskorisnu, već kao opasnu u pogrešnim rukama. Aristotel je pokušao da reši taj problem definišući retoriku ne kao umeće pobede već kao umeće pronalaženja svih raspoloživih sredstava ubeđivanja u svakom datom slučaju. Ta definicija je i danas standardna.

Klasični principi retorike (Aristotel)

Aristotel je u delu “*Retorika*” postavio temelje na kojima počiva svaka ozbiljna analiza govora i ubeđivanja do danas. Izdvojio je tri osnovna sredstva ubeđivanja — *ethos*, *pathos* i *logos* — i tvrdio da svaki efikasan govor mora da ih kombinuje.

Ethos je kredibilitet govornika — karakter, ugled i poverenje koje publika ima u njega. Nije dovoljno imati pravo — mora se izgledati kao neko ko ima pravo. Aristotel je smatrao da je *ethos* možda najmoćnije od tri sredstva, jer publika pre svega veruje osobi, a tek onda argumentu.

Primer: lekar koji govori o zdravlju ima *ethos* koji isti argument nema u ustima nekoga bez medicinskog znanja.

Pathos je emocionalni uticaj na publiku — sposobnost govornika da probudi osećanja koja će je pokrenuti ka

Klasični principi retorike (Aristotel)

određenom zaključku ili akciji. *Pathos* nije manipulacija sam po sebi — emocije su legitimni deo ljudskog rasuđivanja. Postaje manipulacija kada se koristi umesto argumenata, a ne uz njih.

Primer: humanitarne slike u kampanji za donacije aktiviraju saosećanje koje suvi podaci ne mogu.

Logos je logička struktura argumenta — upotreba dokaza, činjenica i razuma. *Logos* je ono što argument čini održivim na hladnom dnevnom svetlu, kada emocije splasnu i kredibilitet govornika više nije u pitanju.

Primer: podaci o globalnom zagrevanju kao osnova za klimatsku politiku.

Snaga Aristotelovog modela leži u tome što ne privileguje ni jedno od tri sredstva — svaki govor koji zanemaruje bilo koje od njih je nepotpun.

Tipovi retorike

Aristotel je razlikovao tri vrste govorništva prema kontekstu u kojem se koriste.

Deliberativna retorika usmerena je ka budućnosti i akciji — cilj je ubediti publiku da nešto uradi ili ne uradi. Najčešće se sreće u politici, gde govornik zagovara određenu politiku ili odluku.

Primer: politički govor o klimatskim promenama koji poziva na konkretne mere.

Judikativna retorika usmerena je ka prošlosti — cilj je odbrana ili optužba u vezi sa nečim što se već dogodilo. Najčešće se sreće u sudnici, gde advokat brani ili optužuje na osnovu činjenica i tumačenja zakona.

Primer: završna reč advokata odbrane na suđenju.

Epideiktična retorika usmerena je ka sadašnjosti — cilj je pohvala ili kritika, slavljenje ili osuda. Ne poziva na

akciju niti sudi o prošlosti, već oblikuje vrednosti i identitet zajednice.

Primer: govor na pogrebu, inauguracioni govor predsednika, ili pohvalna beseda.

Ova podela nije samo akademska — razumevanje kojoj vrsti retorike pripada određeni govor pomaže da se prepozna šta govornik zapravo pokušava da postigne, i kojim sredstvima.

Demagogija

Demagogija je umetnost ubeđivanja koja se oslanja na emocije, predrasude i strah — zanemarujući ili svesno iskrivljujući istinu. Reč potiče od grčkog *demos* (narod) i *agogos* (vođa) — demagog je bukvalno “vođa naroda”, ali u praksi je to uvek bio eufemizam za onoga ko narod ne vodi već njime manipuliše.

Za razliku od retorike, koja može biti i poštena i manipulativna, demagogija je po definiciji neetična. Ona ne pokušava da ubedi razumom — pokušava da zaobiđe razum. Tamo gde retorika gradi argument, demagogija ga zamenjuje osećanjem. Tamo gde dijalektika traži kontradikciju kako bi došla do istine, demagogija koristi kontradikciju kako bi stvorila konfuziju.

Demagogija nije moderna pojava — Aristotel je već upozoravao na demagoge kao na najveću pretnju demokratiji. Ali u doba masovnih medija i društvenih mreža, njene tehnike su postale sofisticiranije i domašaj neograničen.

Društvene mreže nisu samo ubrzale širenje demagogije, promenile su i njen oblik. Tradicionalni demagog govorio je sa govornice pred publikom koja ga je mogla videti i čuti. Današnji demagog govori kroz ekran, algoritmima koji pojačavaju ono što izaziva reakciju, u okruženju gde se laž i istina šire istom brzinom. Publika više nije pasivna gomila; ona aktivno učestvuje u sopstvenoj manipulaciji, deleći i lajkujući sadržaj koji potvrđuje ono u šta već veruje. To je nova dimenzija demagogije koju Aristotel nije mogao da predvidi, ali bi bez sumnje prepoznao.

Ključne karakteristike demagogije

Manipulacija emocijama — demagozi koriste emocije poput straha, ljutnje, nacionalnog ponosa, zavisti ili besa kako bi mobilisali podršku. Emocije nisu same po sebi problem u raspravi — pathos je legitimno sredstvo ubeđivanja. Problem nastaje kada emocija zamenjuje argument, kada se osećanje nudi kao dokaz. Čovek koji se plaši ne ispituje — i upravo to demagog želi.

Primer: “Ako ne glasate za mene, država će propasti, neprijatelji će nas pokoriti!”

Predrasude i stereotipi — demagozi često koriste postojeće predrasude i stereotipe o određenim grupama kako bi izazvali osećaj nesigurnosti, straha ili neprijateljstva. Ova tehnika ne stvara nepoverenje iz ničega — ona ga pronalazi tamo gde već postoji i pojačava ga.

Ključne karakteristike demagogije

Primer: “Svi naši problemi nastaju zbog migranata koji nam uzimaju radna mesta.”

Pojednostavljivanje — kompleksni problemi svedeni na lažna rešenja. Demagozi izbegavaju složena objašnjenja i nude jednostavne odgovore na komplikovana pitanja, prikazujući sebe kao jedine koji imaju to rešenje. Složenost je neprijatelj demagogije — onaj ko razume kompleksnost problema teže pada na lažna obećanja.

Primer: “Jedini razlog za ekonomsku krizu jeste korupcija — dovoljno je samo smeniti korumpirane političare.”

Polarizacija — deljenje društva na “mi” i “oni”. Demagozi teže da podele zajednicu na jasno suprotstavljene tabore, kako bi mobilisali svoju ciljnu grupu protiv definisanog neprijatelja. Polarizacija onemogućava dijalog — kada je svako ko se ne slaže s tobom neprijatelj, rasprava postaje nemoguća.

Primer: “Ili ste sa nama ili ste protiv nas!”

Populizam — tvrdnja da govornik zastupa narod protiv establišmenta. Demagozi često govore u ime “običnih

Ključne karakteristike demagogije

ljudi” protiv “elite”, bez stvarnih namera da sprovedu ozbiljne promene. Populizam nije ideologija — to je tehnika koja može da se nalepi na bilo koji politički sadržaj.

Primer: “Narod je na mojoj strani, a elite su protiv nas. Mi ćemo im pokazati ko ima pravu moć.”

Kako prepoznati demagogiju?

Prepoznavanje demagogije nije uvek lako — upravo zato što je njena osnovna tehnika da izgleda uverljivo. Ali postoje znakovi koji je odaju.

Kada govornik dosledno izbegava konkretna rešenja i zadržava se na opisivanju neprijatelja — to je demagogija. Nije dovoljno reći da je neko loš — pitanje je šta predlažeš umesto toga. Demagog retko ima odgovor na to pitanje, jer njegov cilj nije rešenje već mobilizacija. Primer: Političar koji godinama govori o korupciji kao izvoru svih problema, ali nikada ne predlaže konkretne zakonske mere niti institucije koje bi je suzbile.

Kada svaki složen problem dobija jednostavan odgovor — to je demagogija. Ekonomske krize, migracije, siromaštvo — to su pojave sa hiljadama uzroka i nijanski različitih rešenja. Onaj ko ti nudi jedan uzrok i jedno rešenje — ili ne razume problem ili ga namerno iskrivljuje.

Kako prepoznati demagogiju?

Primer: “Sve bi bilo bolje da nismo u Evropskoj uniji” — ili obrnuto, “sve bi bilo bolje kada bismo ušli u Evropsku uniju.”

Obe tvrdnje ignorišu složenost stvarnosti. Kada se publika deli na one koji su “sa nama” i one koji su “protiv nas” bez ikakve nijanse — to je demagogija. Polarizacija onemogućava dijalog jer svrstava sve u dva tabora, a onaj ko ne pripada ni jednom postaje sumnjiv.

Primer: “Ko ne podržava ovu politiku, ne voli svoju zemlju.” Neslaganje sa politikom pretvoreno je u pitanje patriotizma.

Kada emocija nije pratilac argumenta već njegova zamena — to je demagogija. Emocije su legitimni deo komunikacije, ali kada se strah ili bes nude kao dokaz — nešto nedostaje.

Primer: Govor koji opisuje stravične posledice ako se ne glasa za određenog kandidata, bez ijednog konkretnog podatka ili argumenta — samo slika katastrofe.

Kako prepoznati demagogiju?

Drugi signal je odsustvo samokritike. Demagog nikada nije odgovoran za neuspehe — uvek postoji neko drugi na koga se može ukazati. Greške su uvek tuđe, zasluge uvek njegove.

Primer: Lider koji posle neuspešne politike okrivljuje strane sile, medije, opoziciju ili “duboku državu” — nikada sopstvene odluke.

Treći signal je jezik koji zatvara, a ne otvara. Dijalektika postavlja pitanja, retorika gradi argumente, demagogija daje gotove odgovore. Onaj ko ti nudi gotove odgovore na složena pitanja — nešto prodaje.

Demagogija je opasna ne zato što je uvek glasna i očigledna, već zato što često dolazi u obliku onoga što već želimo da čujemo. Najdelotvornija laž je ona koja potvrđuje ono u šta smo već skloni da verujemo.

Eristika

Eristika je umetnost rasprave čiji je jedini cilj pobeda — bez obzira na istinu. Reč potiče od grčke reči eris, što znači sukob ili svađa. Za razliku od dijalektike koja traži istinu kroz raspravu, i retorike koja pokušava da ubedi kroz argument, eristika se ne bavi ni istinom ni argumentom — bavi se isključivo tim da protivnik izgubi. Najdetaljniji katalog erističkih tehnika napisao je Artur Šopenhauer u delu “*Eristička dijalektika ili umeće kako da se uvek bude u pravu*”, u kojem je opisao 38 trikova kojima se pobeđuje u raspravi čak i kada nemaš pravo. Šopenhauer nije odobravao ove tehnike — dokumentovao ih je kako bi ih razobličio. Ali njegova knjiga je i danas najkorisniji vodič za prepoznavanje manipulacije u raspravi.

Najvažnije erističke tehnike:

Proširivanje argumenta do apsurda — uzmi protivnikov stav i proširi ga daleko izvan onoga što je rekao, sve dok ne postane neodrživ, pa napadni tu

karikaturu. Protivnik je rekao jedno, a ti odgovaraš na nešto sasvim drugo.

Primer: Neko kaže da bi trebalo smanjiti vojni budžet. Ti odgovaraš: “Dakle, predlažeš da ostavimo zemlju bez odbrane?”

Promena teme — kada osećaš da gubiš na terenu gde si počeo, tiho pomeri raspravu na drugu temu gde imaš prednost. Uradi to dovoljno suptilno i protivnik neće ni primetiti da više ne govori o onome o čemu je hteo.

Napad na osobu umesto na argument — umesto da odgovoriš na ono što je rečeno, dovedi u pitanje karakter, motive ili prošlost onoga ko to govori. Argument ostaje neodgovoren, ali je govornik diskreditovan.

Primer: “Ne možeš da govoriš o porodičnim vrednostima kada si sam razveden.”

Autoritativna tvrdnja — izgovaraj svoje stavove sa toliko samopouzdanja i autoriteta da protivnik posumnja u sopstveno rasuđivanje, čak i kada je u pravu. Ton koji

sugeriše da je pitanje davno rešeno često je dovoljno da zaustavi dalju raspravu.

Postavljanje zamke kroz pitanja — postavljaljaj pitanja koja pretpostavljaju ono što želiš da dokažeš, tako da svaki odgovor protivnika ide u tvoju korist.

Primer: “Kada si prestao da lažeš?” — bez obzira na odgovor, protivnik je već optužen.

Žalba na publiku umesto na protivnika — kada ne možeš da pobediš protivnika argumentom, obrati se publici. Napravi od rasprave predstavu, i pobedi na njoj čak i kada si izgubio argument.

Eristika je opasna upravo zato što je efikasna. Schopenhauer je tvrdio da je većina ljudi u raspravi erističar a da toga nisu ni svesni — ne zato što su nepošteni, već zato što je pobeda prirodan instinkt. Prepoznavanje ovih tehnika nije samo odbrana od manipulacije — to je i ogledalo u koje vredi pogledati.

Praktično pravilo je jednostavno: kada osećaš da rasprava više nije o temi već o tebi, kada pitanja dolaze prebrzo da

bi se odgovorilo, kada sagovornik govori sve glasnije a sve manje konkretno; tu je eristika na delu. To su signali, ne slučajnosti.

Problem je što većina ljudi u tom trenutku reaguje instinktivno; brani se, ubrzava, podiže glas. I upravo time ulazi u igru koju erističar kontroliše. Jednom kada prihvatiš pravila te igre, već si izgubio, bez obzira na to koliko si u pravu. Erističar ne treba da pobedi argument; treba samo da te izvuče sa terena na kome si jak.

Izlaz nije kontranapad. Miran ton, vraćanje na temu i odbijanje da se brani ono što nisi rekao, to su tri najdelotvornija odgovora. Ne zato što zvuče lepo, već zato što erističara lišavaju onoga što mu je potrebno; reakcije, uzbuđenja, skretanja sa teme. Onaj ko ostaje miran i konkretan u raspravi sa erističarom ne izgleda samo uverljivije pred publikom; on zapravo jeste u pravu na jedini način koji u takvoj raspravi ima smisla.

Sofizam

Sofizam je argument koji izgleda ubedljivo ali počiva na logičkoj grešci ili namernoj obmani. Reč potiče od grčkih sofista — putujućih učitelja koji su u antičkoj Atini podučavali retoričke veštine i tvrdili da je istina relativna, da svaki stav može biti jednako dobro odbranjen kao i njegov suprotni. Sokrat i Platon su ih zbog toga prezirali — za njih je sofistika bila perverzija filozofije, umeće koje simulira mudrost a nema je.

Ali sofizam nije samo istorijska pojava. Sofistički argumenti su svuda oko nas — u političkim govorima, reklamama, medijskim komentarima, pa i u svakodnevnim razgovorima. Razlika između sofizma i poštenog argumenta nije uvek očigledna na prvi pogled — sofizam je po definiciji argument koji izgleda validno. Upravo ta sličnost sa pravim argumentom čini ga opasnim.

Sofizam može biti nenamerni — logička greška koju govornik i sam ne primećuje — ali može biti i svesna tehnika manipulacije. U oba slučaja rezultat je isti:

zaključak koji ne sledi iz premisa, ili premisa koje nisu onakve kakve izgledaju.

Nekoliko klasičnih sofizama ilustruje kako ta obmana funkcioniše u praksi.

Sofizam ekvivokacije počiva na reči koja tiho menja značenje tokom argumenta, a da promena ne bude odmah vidljiva. Ekvivokacija bukvalno znači “jednako nazvati” — isti zvuk, različito značenje. “Kraj svakog života je smrt. Sreća je cilj života. Dakle, cilj sreće je smrt.” Reč “kraj” znači jednom završetak, drugi put svrhu. Forma je besprekorna, zaključak apsurdan. U svakodnevnoj raspravi ekvivokacija se najčešće pojavljuje kroz reči poput “sloboda”, “pravda” ili “prirodno” — pojmove koji imaju dovoljno različitih značenja da argument može da prođe kroz jednu definiciju a izađe kroz drugu, a da slušalac to ne primeti.

Sofizam kompozicije zaključuje da ono što važi za delove mora važiti i za celinu. “Svaki igrač u ovom timu je izvanredan. Dakle, ovo je izvanredan tim.” Ali zbir odličnih pojedinaca ne garantuje odličan kolektiv; to zna

svako ko je ikada gledao sport. Isti obrazac se pojavljuje u ekonomskim argumentima; “svaki građanin koji štedi čini dobro za sebe, dakle ako svi štede, ekonomija će procvetati.” U stvarnosti, ako svi odjednom prestanu da troše, ekonomija se uruši. Ono što važi za deo ne mora važiti za celinu.

Sofizam lažnog autoriteta poziva se na kredibilitet koji nije relevantan za temu. “Ovaj fizičar smatra da je homeopatija efikasna.” Fizika i medicina nisu ista disciplina; autoritet u jednoj oblasti ne prenosi se automatski na drugu. Ovaj sofizam je posebno efikasan u vremenu kada su stručnjaci generalno na ceni, jer koristi poverenje u znanje kao takvo i usmerava ga tamo gde to poverenje nije zaslužen.

Ono što ovi primeri dele nije sadržaj već struktura; argument koji izgleda validno sve dok se ne pogleda pažljivije. Upravo ta površinska uverljivost čini sofizam opasnijim od otvorene laži. Laž se može pobiti činjenicama. Sofizam zahteva da se razotkrije sama forma argumenta, a to je sporiji i zahtevniji posao.

Ključne karakteristike sofizma

Lažna logika — sofistički argument ima formu logičkog zaključivanja ali negde u lancu rasuđivanja postoji greška koja nije odmah vidljiva. Zaključak izgleda kao da sledi iz premisa, ali ne sledi — ili premise nisu onakve kakve izgledaju. Primer: “Svi veliki lideri su bili odlučni. On je odlučan. Dakle, on je veliki lider.” Forma je logična, ali odlučnost sama po sebi ne čini nekoga velikim liderom.

Manipulacija jezikom — sofisti su bili majstori jezika. Nejasni izrazi, dvosmislene reči, pojmovi koji menjaju značenje tokom rasprave — sve to stvara privid argumenta tamo gde ga nema. Ako ključna reč u argumentu znači različite stvari u različitim delovima rečenice, ceo argument pada. Primer: “Zakon treba da bude pravedan, a pravda znači da svako dobija šta zaslužuje. Dakle, bogati zaslužuju više jer su više radili.” Ovde reč “pravda” tiho menja značenje.

Ključne karakteristike sofizma

Skretanje pažnje sa logike — emocije, humor, lični napadi, irelevantne činjenice — sve to može da posluži kao dimna zavesa koja odvlači pažnju od suštine argumenta. Dok se bavimo sporednim, glavni problem ostaje neodgovoren.

Relativizacija istine — prilagođavanje istine ciljevima. Sofisti su tvrdili da ne postoji objektivna istina, već samo ubedljivi i neubedljivi argumenti. Ova ideja, iznesena u pogrešnom kontekstu, postaje opravdanje za svaku manipulaciju.

Logičke greške

Logička greška je greška u rasuđivanju koja argument čini nevaljanim — čak i kada zaključak slučajno može biti tačan. Prepoznavanje logičkih grešaka je jedna od najkorisnijih intelektualnih veština jer se one pojavljuju svuda — u političkim raspravama, medijskim tekstovima, reklamama, pa i u sopstvenom mišljenju.

Ad hominem — napad na osobu umesto na argument. Umesto da se odgovori na ono što je rečeno, dovodi se u pitanje karakter ili motivacija govornika. Argument ostaje neodgovoren.

Primer: “Ne možeš da veruješ njegovim tvrdnjama o ekologiji jer vozi automobil.”

Lažna dilema — predstavljanje samo dve opcije iako ih ima više. Stvarnost je retko crno-bela, ali lažna dilema forsira izbor između dva ekstrema, ignoriše sve nijanse između.

Primer: “Ako nisi sa nama, onda si protiv nas.”

Pogrešan uzrok — povezivanje dva događaja kao uzroka i posledice samo zato što se jedan desio pre drugog, ili zato što se dešavaju istovremeno.

Primer: “Otvorio sam kišobran, odmah je počela kiša — dakle otvaranje kišobrana izaziva kišu.”

Strawman — iskrivljivanje tuđeg argumenta kako bi ga bilo lakše napasti. Umesto da se odgovori na ono što je protivnik zaista rekao, napada se karikatura tog stava.

Primer: Neko kaže da treba smanjiti vojni budžet.
Odgovor: “Dakle, predlažeš da zemlja ostane bez odbrane.”

Slippery slope — tvrdnja da će jedan korak nužno voditi ka nizu katastrofalnih posledica, bez dokaza da je taj lanac nužan. Primer: “Ako dozvolimo bračnu jednakost, sledeće će biti dozvoljeni brakovi sa životinjama.”

Appeal to authority — pozivanje na autoritet kao zamena za argument. Autoritet može biti relevantan, ali sam po

sebi nije dokaz. Primer: “Ovaj dijetetski proizvod preporučuje poznati glumac.” Glumac nije nutricionista.

Circulus in probando — zaključak koji samo ponavlja premisu drugim rečima, bez ikakvog stvarnog argumenta između.

Primer: “Biblija je istinita jer je reč Božja, a Bog ne može da laže jer to piše u Bibliji.”

Hasty generalization — donošenje opšteg zaključka na osnovu premalo primera.

Primer: “Dvojica ljudi iz tog grada su me prevarila — svi iz tog grada su prevaranti.”

Appeal to popularity — tvrdnja da je nešto tačno jer većina ljudi tako misli. Većina je istorijski bila u krivu mnogo puta.

Primer: “Milijardu ljudi veruje u ovo — ne mogu svi da greše.”

Tu quoque — odbrana sopstvenog stava ukazivanjem na to da protivnik radi isto. Čak i kada je tačno, to ne čini tvoj stav ispravnim.

Primer: “Ti kritikuješ korupciju, a i tvoja stranka je bila korumpirana.”

Lažna jednakost — predstavljanje dve potpuno različite stvari kao da su iste, zanemarujući razliku u stepenu, kontekstu ili posledicama. Argument izgleda uravnoteženo, ali je u osnovi nepošten jer izjednačava nejednako.

Primer: “Svi političari su isti, i vlast i opozicija krađu.”
Čak i kada je korupcija prisutna na obe strane, razlika u obimu, sistematičnosti i posledicama nije nevažna. Izjednačavanjem se ne dolazi do istine; dolazi se do paralize.

Whataboutism — umesto odgovora na konkretnu kritiku, pažnja se prebacuje na neku drugu grešku, najčešće tuđu. Tehnički je srodan sa *tu quoque*, ali je specifičniji i dominantniji u političkom govoru.

Primer: “Ti kritikuješ korupciju kod nas, a šta je sa korupcijom u Evropskoj uniji?” Tuđa greška ne poništava tvoju. Ovo je možda najrasprostranjenija logička greška u srpskom javnom diskursu.

Cherry picking — uzimanje samo onih podataka koji idu u prilog određenoj tvrdnji, uz sistematsko ignorisanje svega što je opovrgava. Argument izgleda potkrepljen dokazima, ali su ti dokazi pažljivo odabrani da sakriju širu sliku.

Primer: “Pogledajte kako je cena hleba pala — ekonomija cveta.” Istovremeno se prećutkuje da je cena struje utrostručena, da plate stagniraju i da je odliv mladih na istorijskom maksimumu.

Pomeranje ciljeva — menjanje uslova za prihvatanje argumenta tokom same rasprave, čim prethodni uslov bude ispunjen. Cilj se pomera svaki put kada protivnik priđe dovoljno blizu da ga dostigne.

Primer: “Rekao si da će biti bolje za godinu dana. Prošlo je petnaest meseci.” Odgovor: “Pa, nisam mislio tačno

godinu dana, mislio sam u ovom mandatu.” Kada god argument počne da gubi, pravila se tiho menjaju.

Ovo su samo neke od najčešćih logičkih grešaka — one koje se najredovnije pojavljuju u svakodnevnoj raspravi. Za one koji žele da idu dublje, preporučujem knjigu Predraga Stojadinovića, “*50 logičkih grešaka za koje treba da znate*”, koja na pristupačan način katalogizuje i objašnjava greške u rasuđivanju sa primerima iz domaćeg konteksta.

Kako se braniti u raspravi?

Prepoznavanje sofizama, logičkih grešaka i erističkih trikova je prva linija odbrane. Ali prepoznavanje nije dovoljno — pitanje je kako odgovoriti a da ne izgledaš arogantno, da ne upadneš u istu zamku, i da rasprava ostane plodna.

Imenuj grešku, ne osobu — kada prepoznaš logičku grešku, ukaži na nju bez napada na govornika. “To je *ad hominem* argument” delotvorniji je od “ti si manipulator”. Jedan pristup otvara raspravu, drugi je zatvara.

Vrati raspravu na argument — kada protivnik promeni temu ili napadne tebe umesto tvog stava, mirno se vrati na polaznu tačku. “To je zanimljivo, ali hajde da se vratimo na ono što smo razmatrali” — jednostavna rečenica koja ne dozvoljava da rasprava sklizne sa terena.

Traži preciznost — nejasni pojmovi su oružje sofizma. Kada neko koristi apstraktne ili dvosmislene reči, pitaj za

Kako se braniti u raspravi?

definiciju. “Šta tačno podrazumevaš pod tim?” nije znak slabosti — to je znak da si ozbiljan sagovornik.

Ne odgovaraj na karikaturu — kada protivnik iskrivljuje tvoj stav, ne brani karikaturu. Jasno formuliši šta si zaista rekao i odbij da raspravljaš o nečemu što nisi tvrdio. “To nije ono što sam rekao — rekao sam ovo.”

Kontroliši tempo — brzina je saveznik manipulatora. Brzi odgovori, ubrzana pitanja, pritisak da se odmah reaguje — sve to smanjuje sposobnost kritičkog mišljenja.

Uzmi vremena. Pauza nije slabost.

Razlikuj pobedu od istine — najvažnija odbrana od eristike je svest o tome zašto ulaziš u raspravu. Ako je cilj pobeda, lako ćeš pasti na iste trikove koje prepoznaješ kod drugih. Ako je cilj istina, imaš prirodnu prednost — ne moraš da lažeš.

Poseban slučaj je onaj kada u toku rasprave shvatiš da si ti u krivu. To je trenutak koji većina ljudi izbegava po svaku cenu, jer ga doživljava kao poraz. Ali promena stava pod pritiskom dobrog argumenta nije slabost; to je jedini

Kako se braniti u raspravi?

intelektualno poštenu odgovor. Onaj ko nikada ne menja mišljenje u raspravi ili uvek ima pravo, što je nemoguće, ili ne sluša, što je verovatnije. Sposobnost da se kaže “u pravu si, nisam to razmatrao na taj način” nije kraj rasprave; često je njen najplodniji trenutak.

Sve tehnike o kojima smo govorili pretpostavljaju jednu stvar: da obe strane bar u načelu učestvuju u raspravi. Da postoji namera, makar i skrivena, da se dođe do nekog zaključka. Rasprava u tom smislu nije svađa, nije nadglasavanje, nije takmičenje ko će biti glasniji ili drskiji. Ona je intelektualni proces koji ima pravila, čak i kada ta pravila nisu izgovorena naglas. Priručnik koji držiš u rukama bavi se upravo tim procesom; ne onim što se dešava na rijaliti programima, ne onim što se dešava kada dva čoveka viču jedan preko drugog na televiziji, već onim što se dešava kada dva razumna čoveka pokušavaju da razreše neslaganje kroz argument. Ali u stvarnom životu taj uslov često nije ispunjen.

Većina svakodnevnih rasprava, onih na društvenim mrežama, na porodičnim ručkovima, sa poznanicima čiji je jedini cilj da imaju poslednju reč, nije intelektualni

Kako se braniti u raspravi?

dvoboju. One su performansi. I onaj ko ih shvata ozbiljno plaća cenu za nešto što drugoj strani ništa ne znači. Jer druga strana ne dolazi sa argumentima; dolazi sa zaključkom koji je donet pre nego što je razgovor počeo. Svaki tvoj argument biće ili ignorisan, ili izvrnut, ili dočekan novom uvredom. To nije rasprava; to je iscrpljivanje. I dok ti trošiš energiju na preciznost i logiku, sagovornik koji nema kapacitet za poštenu debatu troši istu tu energiju na to da te izbací iz ravnoteže. On ne može da pobedi argument, ali može da pobedi tebe ako te navede da zaboraviš zašto si uopšte ušao u raspravu.

To ne znači da treba ćutati. Znači da treba znati kada je ćutanje pametniji odgovor od najboljeg argumenta koji imaš. Tehnike koje smo opisali u ovom priručniku imaju smisla u raspravi gde obe strane bar u načelu teže istini. Kada to nije slučaj, najdelotvornija odbrana nije kontranapad; to je svest da nemaš šta da dokazuješ nekome ko nije došao da sazna ništa novo.

Onaj ko poznaje ove alate nije nepogrešiv — ali je svesniji. A svesnost je jedina prava odbrana od manipulacije.

Epilog: Veza između pojmova i zanimljive činjenice

Dijalektika, retorika, demagogija i sofizam nisu četiri odvojena pojma koja slučajno dele isti priručnik. Oni su delovi jedne mape — načini na koje se mišljenje, govor i manipulacija odnose jedno prema drugom.

Dijalektika je na jednom kraju te mape. Njen cilj je istina kroz sukob ideja — ne pobjeda, ne ubeđivanje, već razotkrivanje. Ona pretpostavlja dobru veru oba sagovornika i spremnost da se promeni stav kada argument to zahteva.

Zanimljivo je da Sokrat nije bio jedini koji je suđen zbog ideja u Atini, ali je jedini koji je odbio da pobegne iako je imao priliku. Ostao je i prihvatio smrtnu kaznu kao poslednji dijalektički čin — pokazujući da je spreman da živi po onome što uči. Hegelova dijalektika toliko je

Epilog: Veza između pojmova i zanimljive činjenice

uticala na marksizam da je Marks rekao kako je Hegela “postavio sa glave na noge” — što je i samo dijalektička izjava: negacija koja stvara nešto novo.

Retorika je korak dalje od dijalektike — ona ne traži samo istinu već pokušava da je prenese drugima. Tu nastaje prva opasnost. Retorika može biti poštena, ali može biti i oruđe ubeđivanja bez istine. Sve zavisi od namere govornika i od toga da li su ethos, pathos i logos u njenoj službi ili je istina u službi njoj.

Branislav Nušić, jedan od najvećih srpskih pisaca, 1940. godine napisao je knjigu jednostavno nazvanu Retorika — jedan od prvih udžbenika govorništva na srpskom jeziku. Nušić je bio svestan da Srbi imaju prirodan dar za priču, ali da taj dar bez strukture ostaje samo buka. Pisao je o retorici sa humorom koji mu je bio svojstven, ali iza humora stajalo je ozbiljno uverenje: onaj ko ne ume da govori, ne ume ni da misli javno. U Srbiji je između dva svetska rata postojala i tradicija javnih debata u kafanama — mesta gde su se vodile prave filozofske i političke rasprave, često uz Nušićev duhoviti uticaj na javni govor tog doba.

Epilog: Veza između pojmova i zanimljive činjenice

Ciceron, najveći rimski govornik, bio je toliko opasan svojim rečima da su mu protivnici posle ubistva odsjekli ruke i jezik i izložili ih na rimskom forumu — kao poruku svima koji misle da mogu da govore slobodno. Retorika, dakle, nikada nije bila samo akademska veština — bila je pitanje života.

Demagogija je retorika bez etike. Ona preuzima alate retorike — emocije, jezik, kredibilitet — ali ih stavlja u službu manipulacije. Srpska politička istorija puna je primera demagogije — od predizbornih govora koji obećavaju prosperitet a donose krizu, do nacionalističke retorike devedesetih koja je kompleksne društvene probleme svodila na jednostavne neprijatelje. Polarizacija na “nas” i “njih”, pojednostavljivanje, manipulacija strahom — sve tehnike koje smo opisali u ovom priručniku mogu se prepoznati u skoro svakom izbornom ciklusu u modernoj srpskoj istoriji.

U Srbiji devedesetih televizija je bila glavno oruđe demagogije — kontrola nad RTS-om bila je jednako važna kao kontrola nad vojskom. Slika koju je televizija gradila bila je pažljivo konstruisana stvarnost, i milioni ljudi su u

Epilog: Veza između pojmova i zanimljive činjenice

njoj živeli kao da je jedina moguća. Hitler je, s druge strane, pre dolaska na vlast prošao obuku kod profesionalnog glumca koji ga je učio gestovima i tonom glasa. Demagogija nije bila samo sadržaj — bila je i performans. To je možda najpotresnija lekcija iz istorije demagogije: najdelotvorniji manipulatori nisu bili oni koji su najviše lagali, već oni koji su to radili najuverljivije.

Sofizam je demagogija u mišljenju. Ako demagogija manipuliše osećanjima, sofizam manipuliše logikom — stvara privid argumenta tamo gde ga nema. Eristika je sofizam u praksi — primena tih tehnika u živoj raspravi sa ciljem pobede po svaku cenu. Svako ko je ikada gledao domaću televizijsku debatu prepoznaće erističke tehnike — promenu teme, napad na osobu, autoritativni ton koji zamenjuje argument, ubrzana pitanja koja ne čekaju odgovor.

Zenon iz Elea, antički filozof, dokazivao je sofizmima da kretanje ne postoji. Njegova najpoznatija zagonetka kaže da Ahil nikada ne može da sustigne kornjaču jer uvek mora prvo da pređe polovinu razdaljine koja ih deli — i tako u beskonačnost. Argument izgleda logično, ali zaključak je

Epilog: Veza između pojmova i zanimljive činjenice

očigledno pogrešan. To je suština sofizma — forma koja vara.

Jedna zanimljiva činjenica: srpski jezik ima reč koja ne postoji u većini evropskih jezika — “mudrovanje”. Ta reč nije pohvala. Označava govor koji izgleda mudar ali ništa ne znači — što je savršen opis sofizma u narodnom jeziku. Narod je, dakle, odavno prepoznao pojavu i dao joj ime, pre nego što je filozofija to formalizovala.

Ova četiri pojma zajedno ocrtavaju spektar od poštenog mišljenja do čiste manipulacije. Razumeti ih ne znači biti zaštićen od svega — ali znači da više nisi nesvestan. A to je, na kraju, jedino što filozofija ikada obećava.

Ilhan Kokor

**DIJALEKTIKA, RETORIKA, DEMAGOGIJA I
SOFIZAM**

Beograd, 2026.