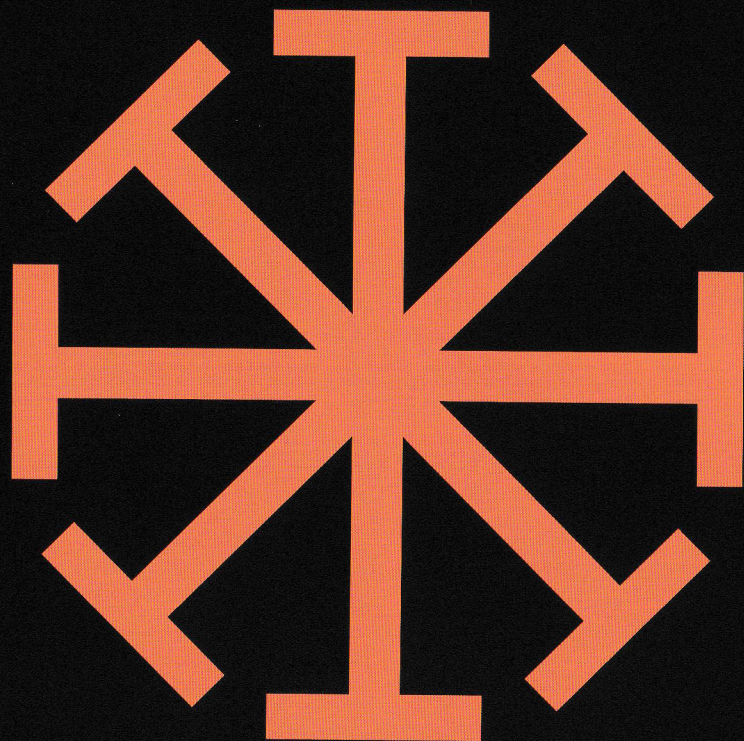


ADAM FERNER

THINK DIFFERENTLY

DESCHIDE-ȚI MINTEA.
CREEAZĂ-ȚI FILOSOFIA
PENTRU VIAȚĂ.

**CA ZAHĂRUL DE PE
O GOGOASĂ, FILOSOFIA
ACOPERĂ ABSOLUT
TOTUL.**



ABILITĂȚILE OAMENILOR

LECȚII

01 CUM SĂ DEZBAȚI

Dezbaterile sunt esențiale pentru generarea de noi idei.
Așadar, este ciudat să credem că sunt opoziționale?

02 A SPUNE ADEVĂRUL

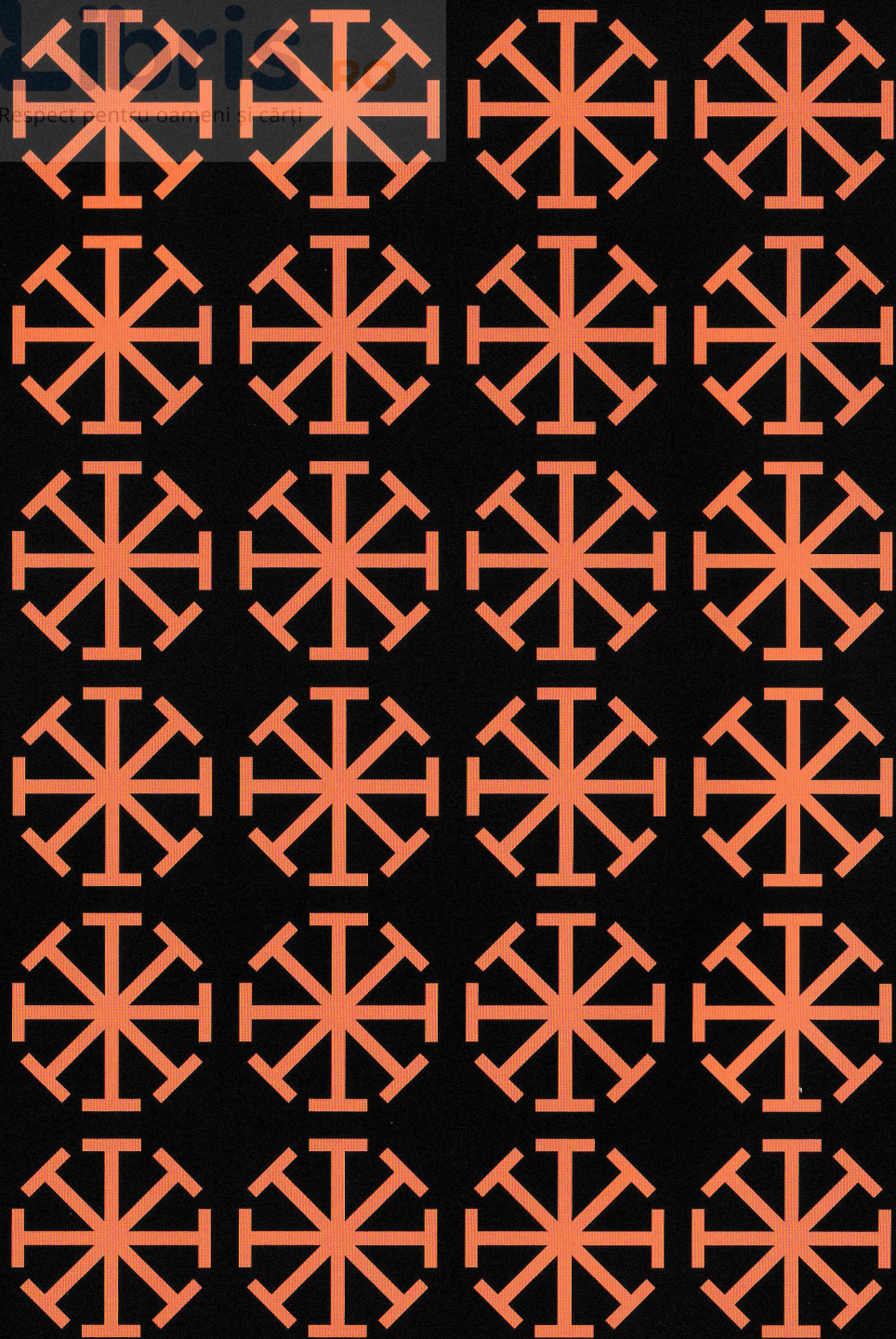
Este vreodată în regulă să mințim? Poate o minciună să fie un act nevinovat? Immanuel Kant spune că nu – ar trebui să îl credem?

03 RESPECTUL

Respectăm diverse lucruri: legile, natura și oamenii.
Le respectăm oare în același mod?

04 LIMITELE LOIALITĂȚII

Pare să fie evident că loialitatea este o virtute și că lipsa loialității este un eșec. Dar doar pentru că ceva este evident nu înseamnă că e și adevărat.



**„Atât din punct de vedere moral, cât și fizic, există
o singură lume, și trebuie să trăim cu toții în ea.”**

Mary Midgley

În acest capitol vom arunca o privire asupra
a ceea ce oamenii din management ar numi
„abilitățile oamenilor”: *relațiile interpersonale*.
Cum interacționăm cu ceilalți? Și, mai ales,
ne poate ajuta filosofia să găsim modalități
mai bune de a face asta? Lecțiile se concen-
trează asupra comportamentelor etice pe
care le afișăm – și pe care uneori eșuăm să le
afișăm – în interacțiunile noastre cotidiene cu
alți oameni. Fie că suntem acasă sau la servi-
ciu, la cumpărături sau în autobuz, felul în care
interacționăm cu alte ființe umane este extrem
de fascinant. Chiar și cea mai banală întâlnire
poate fi supusă unei investigații filosofice.

Să spunem că dezbați cu prietenul tău
ce să mâncați la cină – pizza sau mâncare
asiatică? Cum dezbați? Și de ce? Ești dispus
să-ți schimbi părerea?

Dar atunci când vrei să anunți că ești
bolnav – este în neregulă să-ți minți șeful?
Chiar dacă nu află, ce se întâmplă când
alterezi marele A: Adevărul?

Gândește-te la toate momentele în care
ți s-a spus „să-ți respecti părinții”. Este oare
doar propagandă parentală? Ca să ne dăm
seama dacă este un sfat bun, trebuie să aflăm
ce este „respectul”, precum și când și dacă
este potrivit.

Loialitatea este o altă problemă.
Când prietenii noștri ne critică în fața altor
oameni, credem că sunt „neloiali”. Rareori
ne oprim să ne întrebăm dacă nu cumva
este adevărat ceea ce au spus. Poate că lipsa
de loialitate nu este un lucru atât de rău...

În fiecare situație, examinarea filosofică
ne poate ajuta să înțelegem ce se întâmplă și
dacă este etic sau nu, eficient sau nu. Fiecare
dintre lecții poate fi citită independent
de celelalte, deși nu există legături
nesemnificative între ele. La sfârșitul fiecărui
capitol, ne vom uita la lecțiile pe care le-am
învățat și vom începe să ne construim setul
de instrumente filosofice.

Dezbaterea este un sport sângeros – cel puțin așa o văd mulți dintre noi. Vorbim despre a participa la o „bătălie a minților”, despre a da „lovituri decisive” sau despre a vedea „defecte fatale” în modul în care se poziționează alți oameni. Când descrii schimburile aprinse de replici dintr-o dezbatere, îi descrii pe oameni înjunghiindu-se unii pe alții – ceea ce, să recunoaștem, este destul de sinistru.

Desigur, acestea sunt metafore. Lucrurile se pot tensiona, dar nu ai cu adevărat tendința de a-l împușca pe oponentul tău în mijlocul unei conversații. De fapt, de cele mai multe ori, dezbaterile sunt amiabile. Nu este ceva neobișnuit să te bucuri de elementele de parare și de ripostă, în același mod în care te-ai bucura de un joc de ping-pong. Și, ca în sporturile competitive, vedem dezbaterile ca lucruri pe care le putem câștiga sau pierde. Dacă ți-ai pregătit bine defensivă și vorbești cu suficientă dexteritate, îți poți spulbera adversarul. Îl poți amete cu retorica, poți submina premisele sau pur și simplu îl poți face să tacă. Nu contează prea mult cum o faci – scopul este să învingi.

Dar este acesta elementul central al unei dezbateri?

Răspunsul la această întrebare depinde, previzibil, de contextul în care are loc

dezbateră. Dacă te afli la un concurs de dezbateri și te pregătești pentru o semifinală, este de așteptat că vor exista adversari și, în cele din urmă, un învingător. Se obțin puncte. Există un juriu. Dacă ești norocos, poți chiar să câștigi un premiu la final.

Din păcate, nu toate dezbaterile funcționează așa – de cele mai multe ori, nu primim premii. Mai important, dezbaterile la care luăm parte zi de zi sunt rareori atât de clare și de statice cum sunt cele din competiții.

Gândește-te la structura dezbaterilor. Există „premise” – de exemplu, supoziția că „toți oamenii sunt muritori”, iar „Rebeca este om”. Și există o „concluzie” care se presupune că derivă din premise, ca de exemplu „Rebeca este muritoare”. Într-o dezbatere competitivă, ți se dă o concluzie prestabilită, ca „Banii sunt răi”, și trebuie să sprijini acea concluzie fără să faci compromisuri și în același timp să-ți subminezi adversarul (care are o perspectivă opusă). Există multe modalități de a argumenta că banii sunt răi, iar cei care dezbate acest lucru dispun de diferite premise, dar, în cele din urmă, ei nu pot renunța la concluzia lor. Trebuie să-și mențină poziția, pentru că, în caz contrar, nu se poate spune dacă dezbateră a fost câștigată sau pierdută.

Dar ce se întâmplă în cazul unui dialog obișnuit, unul pe care l-ai putea avea la birou? Jim de la contabilitate îți tot ia pixurile – nemernicul. Te plângi de acest lucru, spunându-i cât de enervant este. Jim, fiind Jim, îți răspunde că pixurile sunt un preț mic de plătit pentru cel mai bun loc din birou (pe care îl ai tu). Îți răspunde că, dacă ceva este enervant, acel lucru este. Un loc chiar lângă fântâna arteziană. Și lângă ventilator. Și lângă gustări.

Sigur, poți încerca să câștigi această dezbatere. Ai putea spune că ți s-a dat acel loc. Însă el înhață pixuri de bunăvoie. El greșește. Dezbaterea ar putea să continue, cu fiecare dintre voi înșirând nemulțumirile mărunte și motivele pentru care aveți dreptate. Și poate că vei câștiga. Poate că, datorită abilității

tale retorice și verbalității dezarmante, vei reuși să îl iriți pe bietul Jim și să-l faci să plece din încăpere. Dar victoria ta va rezolva ceva? Va fi într-adevăr o victorie? Cel mai probabil, Jim va continua să-ți ia pixurile și te va disprețui pentru faptul că stai unde stai. Acesta este un context în care elementul victoriei sau al înfrângerii dispare, și o altă trăsătură a dezbaterilor vine în prim-plan.

Dezbaterile pot fi folosite pentru a rezolva lucruri. Imaginează-ți că, în loc să încerci să-l învingi pe Jim, încerci să recunoști adevărul din perspectiva lui și să-ți adaptezi propria perspectivă în funcție de a lui. Poate veți ajunge la un compromis? Poate fântâna arteziană va fi mutată? Poate (îndrăznesc să o spun) vor fi cumpărate mai multe gustări?

VICTORIA SOLUȚIEI

Așadar, există două tipuri de dezbateri. Pe de-o parte, o dezbatere poate fi un soi de joc menit să fie câștigat sau pierdut. Pe de altă parte, o dezbatere poate fi un mod de soluționare a problemelor sau de explorare a ideilor. Nu există învingători *per se*, iar participanții nu pierd nimic dacă renunță la poziția lor inițială.

Gândește-te o clipă la felul în care dezbăți de obicei. O faci ca să câștigi? În acest mod sunt antrenați o mulțime de oameni – de la filosofi la avocați și politicieni. Este important că această abordare pune obstacole evidente în calea înțelegerii. Jocul îți cere să-ți aperi punctul de vedere inițial, chiar și în fața unor dovezi relevante care te fac să renunți la el. Într-un fel, acest lucru duce la ceea ce numim „pierderi epistemice”, o piedică asupra ceea ce știi. Chiar și în termeni proprii, câștigul nu este tocmai ce se spune că e. Phyllis Rooney, în lucrarea sa *Philosophy, Adversarial Argumentation, and Embattled Reason* (2010), exprimă bine acest punct de vedere:

„Pierd dezbaterea și tu câștigi... Dar cu siguranță eu sunt cea care a obținut câștigul epistemic, oricât de mic ar fi el. Am înlocuit o credință probabil falsă cu una probabil adevărată, iar tu nu ai obținut un astfel de câștig...”

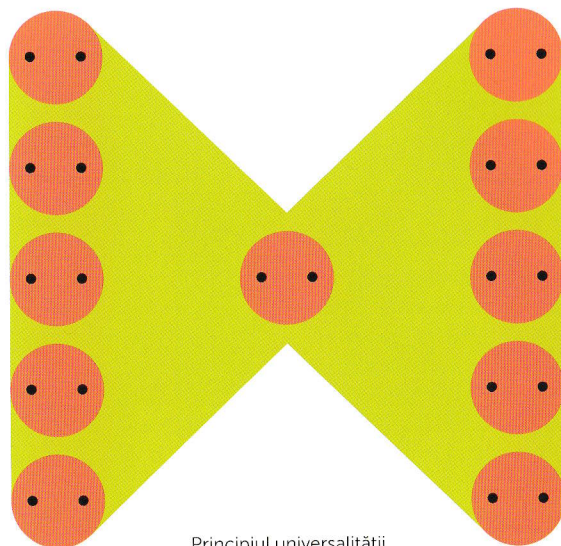
Când folosești dezbaterea ca formă de soluționare a problemelor, este în avantajul tuturor. Obiectivul nu este apărarea unui punct de vedere cu orice preț – ci dobândirea înțelegerii, poate chiar accesul la adevăr. Încă pot fi ridicate obiecții, dar într-un spirit de colaborare și respect reciproc (cum vom vedea la Lecția 3).

Această diferență nu este pur academică. Este esențială. Un tip de dezbatere este agresiv și poate împiedica înțelegerea. Celălalt poate genera soluții și acorduri. O dezbatere competitivă este statică, dar una cooperativă este dinamică.

Data viitoare când asști la o dezbatere – fie că este vorba despre o dispută familială sau despre una politică – gândește-te cine câștigă și cine pierde. Cine încearcă să câștige? Poate fi dezbaterea mai productivă dacă oamenii ar înceta să încerce să obțină puncte și ar începe să colaboreze?

DISCUȚIE DESCHISĂ

POZIȚIE FIXĂ



Principiul universalității

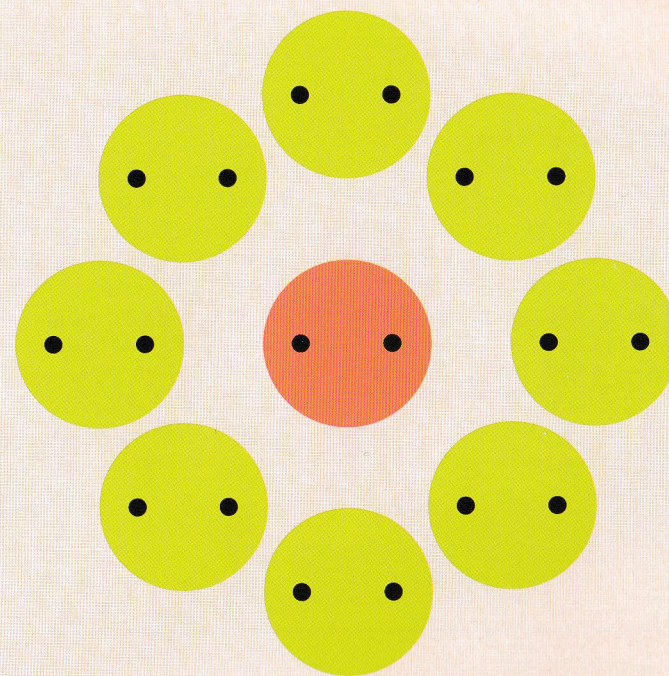
Immanuel Kant nu era altfel decât ambițios; în cartea lui *Întemeierea metafizicii moravurilor* (1785), a vrut să identifice structura a ceea ce el credea că este o realitate morală obiectivă. A susținut că există fapte morale incontestabile – unele acțiuni vor fi întotdeauna greșite (cea mai groaznică fiind crima). Nu există „puncte de vedere” discutabile, așa și-așa. Adevărurile morale nu țin cont de perspectiva proprie; ele sunt fapte, indiferent de locul în care te poziționezi.

Această realitate morală obiectivă l-a făcut să exploreze conceptul „imperativului categoric”. Este o noțiune multilaterală a ceea ce este categoric imperativ ca oamenii să facă dacă sunt morali. Este un singur concept, o singură lege morală formală, dar are diferite formulări. De dragul obiectivelor

curente, ne putem concentra pe primele două. Pentru început, avem *Principiul universalității*, care spune:

„Acționează doar conform acelei maxime prin care să-ți dorești, în același timp, ca ea să devină o lege universală.”

Kant nu este cunoscut pentru o scriitură chiar vioaie, dar, în esență, aceasta este o versiune a ideii de „a face bine celorlalți” prezente în majoritatea religiilor. Când acționezi într-un anumit fel, ar trebui să te gândești dacă ar fi în regulă ca toată lumea să acționeze la fel. Să spunem că te hotărăști să începi să șterpelești ciocolata altor oameni – ar fi în regulă ca toată lumea să facă asta? Cum am supraviețui dacă toată lumea ar fura mereu ciocolata altcuiva (sau banii, sau viața)?



Principiul umanității

A doua formulare este cunoscută ca *Principiul umanității* și susține, în mare parte, că ar trebui să-i tratezi mereu pe ceilalți ca „scopuri în sinea lor”, nu ca mijloace pentru scopurile tale. Când te confrunți cu prieteni sau străini, trebuie să ții minte întotdeauna că ei au propriile vieți, cu propriile speranțe și visuri (și ei, la rândul lor, trebuie să conștientizeze că ai aceste lucruri). În centrul sistemului etic al lui Kant stă ideea că trebuie să respectăm demnitatea și egalitatea ființelor umane. Dacă eșuăm să facem asta, dacă folosim alți oameni, comitem o violare morală.

Imaginează-ți, de exemplu, că vrei să-ți impresionezi șeful făcându-ți colegul de serviciu să pară un idiot. Chiar dacă nu ai problemă anume cu Gilbert, vei eșua să-i recunoști umanitatea; l-ai trata ca pe un obstacol, nu ca pe o persoană.

Sistemul moral al lui Kant are lipsurile lui. În primul rând, așa cum Lewis R. Gordon a subliniat (vom vedea la Lecția 13), Kant era un rasist îngrozitor – așadar, supozițiile lui despre importanța respectului universal pentru ființele umane par cel puțin ipocrite. Apoi, tabloul său este extrem de formalist. În afirmarea unei realități morale obiective, el pictează lumea etică în alb și negru, fără nuanțe de gri.

Cu toate acestea, în ciuda eșecurilor, imperativul categoric a fost extrem de influent – nu în ultimul rând pentru că își propune să dea naștere unui sistem moral fără să apeleze la teologie. Lucrarea sa de *Întemeiere* este un exercițiu al rațiunii în sine – așa că se adresează, în mod egal, afirmă el, tuturor ființelor umane.