

## Φιλοσοφία του πείθω και πείθομαι

του Φ. Κ. Βώρου

Τυπικά (από τη σκοπιά της Γραμματικής) πρόκειται για την ενεργητική και μέση και παθητική φωνή του ίδιου ρήματος, έχουν την ίδια λεκτική ρίζα, όμως εκφράζουν δυο χωριστά κεφάλαια της Φιλοσοφίας του Ανθρώπου<sup>1</sup>, της συνειδητής λειτουργίας του λόγου του και του συναισθήματος και της βούλησής του. Και τα δυο ειδικά κεφάλαια αυτής της φιλοσοφίας είναι: η προσπάθεια να μεταδώσουμε τη γνώμη μας στο συνάνθρωπο, για να την αποδεχτεί, και η προθυμία να τον ακούσουμε με ευλάβεια, για να εκτιμήσουμε τη γνώμη του.

Ιδιαίτερα αξιοπρόσεκτη (στη χρήση του πείθω και πείθομαι) είναι, νομίζω, η συλλογιστική δομή του λόγου για την επιδίωξη / επίτευξη της πειθούς και η καλλιέργεια της κριτικής ικανότητας, την οποία προάγουν οι λόγοι, και η ανάπτυξη της συνεργασιμότητας, την οποία υπηρετούν. Συγκεκριμένα:

.α'. Όταν δυο ή περισσότερα άτομα συζητούν για κάποιο θέμα ή κάποιο πρόβλημα που τους απασχολεί (πώς το βλέπουν, τι προτείνουν ως λύση...), ενδεχόμενο ή λογικά πιθανό είναι να διατυπωθούν τουλάχιστον δυο απόψεις / γνώμες/προτάσεις. Καθένα από τα ενδιαφερόμενα άτομα, που συνομιλούν ή αλληλογραφούν ή με οποιονδήποτε άλλο τρόπο επικοινωνούν, μπορεί να διατυπώσει γνώμη / πρόταση διαφορετική, ανάλογα με:

- Το πόσο είδε το θέμα (ως προς το περιεχόμενο και το βάθος του),
- Το πώς αντιλαμβάνεται και αξιολογεί την κατάσταση που βλέπει,
- Το ποια είναι η δική του εμπειρία και ερμηνευτική ικανότητα,
- Το ποιους ειδικούς στόχους έχει, ομολογημένους ή όχι,
- Το ποιες επιδράσεις ίσως έχει από άλλα άτομα που τον επηρεάζουν, καλόπιιστα ή με ιδιοτέλεια...

Και είναι πολύ εύλογο να επιθυμεί να διατυπώσει τη γνώμη του με τρόπο πειστικό, ώστε και να ωφελήσει το συνάνθρωπο (συνάδελφο) συμπολίτη του και να κερδίσει σεβασμό και υπόληψη.

Επιχειρεί, λοιπόν, **να πείσει** με:

- Τεκμήρια αξιόπιστα,
- Στοιχεία ακριβή,

---

<sup>1</sup> Η **φιλοσοφία** ως μια μορφή έκφρασης της πνευματικής ζωής του ανθρώπου σημαίνει ειδική προσπάθεια στοχασμού του ανθρώπου με στόχους: βαθύτερη διεύθυνση στην ουσία των πραγμάτων, των συναισθημάτων, των σκέψεων, των αποφάσεων, των πράξεων, ώστε να επιτυγχάνεται η καλύτερη δυνατή προσέγγιση της **αλήθειας**.

- Συλλογιστική δομή του λόγου κατανοητή,
- Ευπρέπεια λόγου<sup>2</sup>...
- Συνολική πειστικότητα της άποψης που υπερασπίζει.

Και ενδέχεται τα επιχειρήματά του να περιέχουν:

- Στοιχεία λογικά, γνωσιακά, επιστημονικά.
- Στοιχεία αισθητικά, όμορφα, γοητευτικά, καλλιτεχνικά (μια έκφραση αποφθεγματική, π.χ. «γνώθι σαυτόν», ένα στίχο ποιητικό π.χ. του Παλαμά: «Εμείς οι εργάτες είμαστε που πλάθουμε του κόσμου το ψωμί...»).
- Στοιχεία ηθικά (λ.χ. νομίζω ότι έχουμε χρέος να βοηθήσουμε).
- Στοιχεία μεταφυσικού στοχασμού (π.χ. έτσι τα έφερε η τύχη, ήτανε θέλημα θεού).<sup>3</sup>

Και όταν από το δρόμο της **Πειθούς** οδηγεί το συνομιλητή (ακροατή, αναγνώστη) του να υιοθετήσει την πρόταση – λύση που κρίθηκε τελικά σωστή, ευεργετική, μπορούμε να πούμε ότι αυτός, ο συνομιλητής, έχει **πειστεί**. Και εκείνος που αναδείχτηκε πειστικός πιθανό είναι να ακούει και ευχαριστίες από εκείνους που πείστηκαν και να αναγνωρίζεται ως σεβαστή προσωπικότητα και ο ίδιος να χαίρεται για το καλό που έκανε και να αισθάνεται την αυτοπεποίθησή του ενισχυμένη.

**.β΄.** Το να δεχτεί κάποιος τη γνώμη του άλλου και να **πειστεί** ότι αυτή είναι πιο σωστή από τη δική του, πιο σωστή για την περίπτωση, εκφράζει μια άλλη Φιλοσοφία της ζωής, εξίσου αξιόλογη και περισπούδαστη για λόγους ποικίλους. Ο άνθρωπος που **πείθεται** για κάτι:

- Νιώθει ευεργετημένος που άκουσε μια γνώμη (ίσως συμβουλή ζωής) πιο σωστή.
- Νιώθει ευγνωμοσύνη προσωπική για τον άλλο και αναγνωρίζει την αξία και ευφυΐα του άλλου.

<sup>2</sup> Ειδικό σύντομο άρθρο με τον τίτλο «Αρετές του λόγου και Αρχές Διαλόγου» έχει προωθηθεί στο διαδίκτυο ([www.voros.gr](http://www.voros.gr))

<sup>3</sup> Όλα αυτά τα στοιχεία μας οδηγούν στους 4 τομείς ανθρώπινου στοχασμού (αναζήτηση της γνώσης, ευαισθησία για το ωραίο, στοχασμός για το τι είναι δίκαιο, έννοια της πίστης), που είναι οι κλάδοι της φιλοσοφίας:

- Γνωσιολογία – επιστήμη
- Ήθος – Ηθική
- Ομορφιά – Αισθητική
- Μεταφυσική (Πίστη – Θρησκεία).

- Αυτός που συνειδητά πείθεται έχει νικήσει τον εγωισμό του και πιθανότατα αναγνωρίζεται από τους άλλους πιο σεβαστός και συνεργάσιμος.
- Και χαίρεται ότι δίπλα του ή απέναντί του υπάρχουν άλλοι που εμπνέουν σεβασμό και καλές προσδοκίες για τους άλλους.

Πριν κλείσουμε με επίλογο τη διερεύνηση του θέματος **για την αξία του πείθω και του πείθομαι**, νομίζω χρήσιμο να προσθέσω μια παράγραφο για κάποια στοιχεία που ίσως ενισχύουν την πειστικότητα του λόγου, πέρα από την ακρίβεια στοιχείων, ορθότητα και σαφήνεια στη διατύπωση, κατανοητή συλλογιστική, ευπρέπεια αυτονόητη, ηρεμία στην έκφραση.

Ένα τέτοιο στοιχείο είναι η ρητορική του λόγου. Η **απλή ρητορική** που αγγίζει την ουσία του θέματος και συγκεκριμένα παραδείγματα που κινητοποιούν τη σκέψη του συνομιλητή (σε διάλογο), του ακροατή σε μια διάλεξη ή ραδιοφωνική εκπομπή, του αναγνώστη ενός κειμένου. Παραθέτω ένα δείγμα λόγου που εγκλείει νομίζω τέτοιες αρετές:

Άκουσα μια εκπομπή ραδιοφώνου, όπου ο ομιλητής είχε θέμα την **Οικονομική Κρίση** του καιρού μας και με το λόγο του έθετε το ερώτημα: Έχουμε Οικονομική κρίση ή κοινωνική ακρισία (αδικία) και πολιτική υποκρισία; Και ανάμεσα σε πολλά κατανοητά παραδείγματα που χρησιμοποίησε θύμισε ένα πολύ **πειστικό** περιστατικό από τη μεγάλη Οικονομική Κρίση του 1929-1933: ένας μεγαλοβιομήχανος αυτοκινήτων βγαίνοντας από μια συνδιάσκεψη με πολλούς άλλους παράγοντες της Οικονομίας της εποχής του ρωτήθηκε από τους δημοσιογράφους πώς βλέπει την κατάσταση και ποια λύση προτείνουν οι παράγοντες της οικονομικής ζωής. Και απάντησε: Εγώ θα σας πω τη γνώμη μου: «Αν δεν έχουν οι εργαζόμενοι μισθό που να τους επιτρέπει να αγοράζουν και για την οικογένειά τους τα προϊόντα που παράγουν για τον εργοδότη τους, νομίζω ότι η οικονομική κρίση δεν μπορεί να ξεπεραστεί».

Προσωπικά επαινώ την **πειστικότητα του λόγου του**. Και προσθέτω: με έπεισε τόσο με την προβληματισμό του και την τόλμη και σαφήνεια του λόγου του, ώστε σε λίγο πήρα την απόφαση να γράψω κι εγώ ένα άρθρο με τον ίδιο τίτλο: «**Έχουμε κρίση Οικονομική ή ακρισία κοινωνική και κατ' ανάγκην έπειτα υποκρισία πολιτική;**», αξιοποιώντας βέβαια την πείρα κοινού ανθρώπου με κάποια ειδική επίδοση στη μελέτη της ιστορίας και της φιλοσοφίας. Και ελπίζω ότι είναι πιθανό να προωθηθεί για δημοσίευση, αν κάποτε πεισθώ και πείσω ότι προσφέρω κάτι πιο πειστικό<sup>4</sup>.

<sup>4</sup> Εδώ αποκαλύπτεται και μια ειδική διαδικασία του **πείθομαι** πολύ διδακτική: πείθομαι όχι μόνο από τις πρωτογενείς απόψεις των άλλων, αλλά και από την **καλόπιστη κριτική** τους για τις δικές μου απόψεις, κριτική που την αποδέχομαι με ευγνωμοσύνη.

**Επίλογος :**

Είναι νομίζω περιττό να υπογραμμίσουμε ότι, όπου λειτουργούν αβίαστα το πείθω και πείθομαι , αναπτύσσεται αμοιβαίος σεβασμός, που συνοδεύεται από φιλία και συνεργατικότητα και αμοιβαία αναγνώριση κοινωνικά επωφελή και για τις δυο πλευρές<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> Και δεν θίξαμε στο σύντομο τούτο κείμενο τους κανόνες συνομιλίας, γιατί έχει προηγηθεί άλλο άρθρο με τον τίτλο: «Αρετές του λόγου και Αρχές Διαλόγου» στο διαδίκτυο, στο [www.voros.gr](http://www.voros.gr)