

Cursul 13

Arta raționamentului

Al doilea nivel al logicii și percepției budiste (Pramana)

Inspirate după învățăturile lui Geshe Michael,
traducere a conferințelor Lamei Dvora Tzvieli

Lecția 4b

Structura formală a logicii budiste

Argumentul în demonstrația logică

Aceasta este a doua parte care se ocupă de logica formală. Și am început să vorbim despre

ཏཀ་

Tak

Tak înseamnă **argument**.

Diferite utilizări ale cuvântului Tak

În lecția 3 am dat exemplul de silogism sau enunț logic:

- 1. Să considerăm sunetul**
- 2. El este un lucru schimbător**
- 3. „Pentru că este produs”, „un lucru care este produs”.**

Deci, argumentul pe care l-am dat – Tak – a fost „pentru că a fost produs”.

Deci,

- Cuvântul Tak - este a treia parte a demonstrației logice.
- Uneori Tak, înseamnă toate cele trei părți împreună.
- Și, alteori, Tak, se referă la partea principală a demonstrației, în cazul nostru, „pentru că sunetul a fost produs...”. Deci partea principală este cuvântul „produs”. „Produs” este cuvântul cheie. Datorită faptului că a fost produs, se schimbă.

Acestea sunt cele trei forme de folosire a cuvântului Tak.

Care este argumentul corect într-o demonstrație logică?

În prima lecție am spus ce înseamnă un argument. Orice poate fi un argument. Orice este prezentat ca argument este un argument. Dar, bineînțeles, că nu orice argument dat ne va convinge. Iar voi, ca profesori veți dori să oferiți un argument corect care să-l convingă pe celălalt.

ཏཀཔང་དཀ་

Tak yangdak

Yangdak - corect, sau uneori se spune **perfect**.

Tak yangdak înseamnă **argument corect**.

Teoria logicii ne ajută să străpungem vălurile ignoranței

În seminarul „Guru-yoga”, există o rugăciune în care cerem Lamei înțelepciune:

**De-aș putea să-mi dezvolt înțelepciunea învățării, reflecția și meditația,
De-aș putea să-mi sporesc abilitățile de a preda teoriile, de a le clarifica
și înțelesurile lor de a le explica.**

Tot acest curs este de „a clarifica” ceea ce nu înțelegem.

În acest studiu ne-am folosit de ***Manjushri***. El ține o carte în mâna stângă și o sabie în flăcări în cealaltă. Rolul acestei săbii este de a străpunge straturile groase ale ignoranței, și a salva oamenii din suferință și de la moarte.

Acesta nu este un lucru ușor, pentru că ignoranța este adâncă. Cu toți suntem învăluți în vălurile groase ale ignoranței.

Toată teoria logicii vine să ne ajute să clarificăm lucrurile, să le lămurim, și în acest fel, să înlăturăm treptat unul câte unul toate vălurile ignoranței.

Cineva a întrebat odată „Pot folosi idei care nu sunt corecte pentru a ajuta pe cineva să străpungă vacuitatea?”

Răspunsul este că acest lucru îl facem tot timpul. Predăm o versiune parțială a vacuității care nu este în întregime adevărată, și asta ne ajută să străpungem vălurile ignoranței.

Trebuie să pornim de la un numitor comun

Așa cum am spus, cei doi care dezbate trebuie să fie de comun acord cu subiectul. Amândoi înțeleg, când spun „pix”, despre ce vorbim, iar apoi se merge mai departe.

Dacă nu există un numitor comun, atunci discuția nu îi va duce nicăieri. Nu voi fi eficientă în încercarea mea de a explica Dharma. S-ar putea ca adversarul meu - să aibă o concepție foarte departe de concepția ultimă corectă. Trebuie să-l întâlnesc acolo unde este, ca să-l ajut să urce. Altfel nu mă va asculta deloc.

Dacă încep să-i vorbesc despre infern, înainte de a-i demonstra existența vieților trecute și că există chiar și o existență după această viață, atunci îmi va spune: „Ei bine, acum nu sunt în infern”. Dacă nu știe că va mai fi și o altă viață, atunci cum a-și putea să-i vorbesc despre toate tipurile de infern - el nu mă va asculta, va pleca. N-am realizat nimic. Ne-am pierdut timpul amândoi. Și îl pot îndepărta, pentru că îi par puțin ciudată. Este foarte important să plecăm din același loc.

Acest lucru l-a făcut Buddha. O parte din abilitățile noastre ca profesori este să învățăm cum să facem acest lucru treptat.

Și uneori le prezentăm o idee parțială de vacuitate. Și chiar și atunci când vorbim de pix - este, de asemenea, o idee parțială a vacuității. Nu este înțelegerea deplină a vacuității.

Toate drumurile duc la Tantra

Iată un citat de la **Dalai Lama**. El a spus că toate căile spirituale - nu le-a redus numai la budism - **toate căile spirituale duc în cele din urmă la Tantra.**

Vajrayana este Tantra.

Dacă facem bine o cale spirituală, automat ni se vor crea condițiile sau semințele care ne vor deschide calea și atunci vom întâlni profesori de tantra buni, pricepuți, și putem continua.

Pentru ca acest lucru să se întâmple, trebuie să înțelegem vacuitatea, legătura dintre vacuitate și karma. Și toate căile spirituale din lume, există pentru că aduc oameni în acest loc. Pentru unii dintre ei, concepția lor asupra lumii nu este în întregime corectă. Ea este parțială. Poate că ei predau bunătatea, dar nu vacuitatea, de exemplu.

Și este în regulă. Cel care este atras de o cale spirituală anume este ceea ce are acum nevoie pentru a se dezvolta, și îi va permite mai târziu să continue să ajungă la cunoașterea vacuității. Și asta îi va permite să găsească mai târziu profesorii de Tantra care îl vor aduce la capătul căii.

De aceea, nu trebuie să subestimăm căile care par parțiale, pentru că ne ridicăm obstacole pe calea noastră spirituală. Dacă există o astfel de cale care îi ajută pe unii, trebuie să respectăm și calea și pe cei care o urmează.

Definiția argumentului corect

Să vedem care este definiția argumentului corect.

ཚུལ་གསུམ་ཡིན་པ། ཏྲགས་ཡང་དག་གི་མཚན་ཉིད།
tsulsum yinpa, tak yangdak gi tsennyi

ཏྲགས་ཡང་དག་གི་མཚན་ཉིད།

Tak yangdak gi tsennyi

Înseamnă „definiția argumentului corect este”

ཚུལ་གསུམ་ཡིན་པ།

Tsulsum yinpa

Yinpa - a fi,
Sum - trei,
Tsul - mod.

Adică, **argumentul corect îndeplinește cele trei moduri sau argumentul corect trebuie să îndeplinească trei relații/condiții.**

Dacă argumentul este corect, aceste trei condiții trebuie să fie adevărate.

Cele trei relații

a. Trebuie să existe o relație între argument și subiect.

ཕྱོགས་ཚོས།

Chok chu

Chok chu înseamnă că trebuie să existe o relație între argumentul pe care îl dăm și subiect.

Chu vine de la **Chuchen**

སྒྲ་ཚོས་ཅན།

Dra chuchen

***Dra* - sunet,
Chu chen - să considerăm.**

- 1. Să considerăm sunetul**
- 2. El este un lucru schimbător**
- 3. „Pentru că este produs”.**

Acesta este exemplul cu care lucrăm. „Sunetele sunt lucruri schimbătoare pentru că sunt lucruri produse”.

Pentru ca adversarul meu să mă asculte, el trebuie să fie de acord cu mine, că 3 este legat cumva de 1. Adică, să fie de acord cu mine că sunetul este un lucru produs. Dacă nu este de acord, atunci argumentul pe care i-l voi da nu-l va accepta. Dacă nu este de acord că sunetul este ceva care trebuie produs și îi voi spune „pentru că a fost produs”, atunci el îmi va spune: „Stai așa, cine a spus că sunetele sunt produse”?

Deci, dacă nu există această legătură între 3 și 1, atunci el va spune: „***Tak madrup***”, pentru că pentru el acest argument este incorect.

Deci, prima dintre cele trei condiții ca argumentul să fie corect, este ca el să fie legat de subiect.

Exemplul 1: Sunetele care sunt produse

Sunetele care sunt produse în tibetană:



Dra jepa

***Jepa* - produs,
Dra - sunet.**

Deci, adversarul trebuie să fie de acord cu ***Dra jepa***, că sunetul este un lucru produs, care trebuie produs.

Deci ***Dra jepa*** este un exemplu pentru ***Chok chu***.

Exemplul 2: Cerul este albastru

Să luăm un alt exemplu:

- 1. Să considerăm cerul,**
- 2. Este o mâncare delicioasă,**
- 3 Pentru că este albastru.**

Există **Chok Chu**? Da, este adevărat că cerul este albastru. În schimb afirmația este ciudată. Dar în acest caz prima legătură există.

Ok, dar deocamdată nu sunt convins. Ne dorim un argument corect care să convingă adversarul, de aceea este necesară și o altă condiție.

b. Trebuie să existe o relație necesară pozitivă între argument și afirmație

ཇེ་ཀྱའབ་

Je kyab

***Je kyab* este relația necesară pozitivă dintre argument și afirmație.**

Exemplu

În cazul nostru, din ***Dra jepa*** - sunetul este produs rezultă ***Mitakpa*** - schimbător.

- 1. Să considerăm sunetul**
- 2. El este un lucru schimbător**
- 3. „Pentru că este produs”.**

Pentru ca demonstrația să fie bună, ar trebui să existe o relație necesară între produs și schimbător, adică

produs \Rightarrow schimbător

Dacă este produs rezultă că este schimbător.

Dacă adversarul nu este de acord cu această legătură logică, nu i-am demonstrat nimic. Deci, ce îmi va răspunde? ***Kyappa majung*** - nu rezultă.

Pentru ca eu să-l conving, am nevoie să fie și el de acord

- a. că argumentul este corect,
- b. și de asemenea să fie de acord că el demonstrează afirmația.

După cum am văzut, nu a fost deajuns ca argumentul să fie corect, pentru că cerul este într-adevăr albastru - dar nu este o mâncare delicioasă.

Deci, ca argumentul să fie corect, ar trebui să atragă după sine ceea ce trebuie demonstrat. Faptul că cerul este albastru nu implică că este o mâncare gustoasă.

Rezumatul primelor două relații

1. Să considerăm sunetul
2. El este un lucru schimbător
3. „Pentru că este produs”.

Prima relație care este **Chok chu**, înseamnă ca 3 să fie legat de 1. Iar a doua relație **Je kyab** este ca din 3 să rezulte 2, sau dacă 3 este adevărat atunci și 2 trebuie să fie adevărat.

$$3 \Rightarrow 2$$

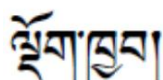
Kyab înseamnă **a rezulta**. Din argumentul pe care l-am dat rezultă ceea ce am vrut să demonstrez.

Aceasta se numește necesitate pozitivă, adică din 3 trebuie să rezulte 2. Aceasta este o relație pozitivă, trebuie să se întâmple.

În cazul nostru, **dacă ceva este produs, el trebuie să fie un lucru schimbător.**

c. Trebuie să existe o relație necesară negativă între afirmație și argument

Această relație este opțională. Nu trebuie să o verificăm, pentru că veți vedea în curând, că dacă a doua relație este adevărată, atunci întotdeauna relația a treia este adevărată. Maeștri au ales să o precizeze separat, așa că le vom urma și noi exemplul.

**Dok kyab****Dok kyab înseamnă relație necesară negativă**

Asta înseamnă dacă negăm 2 rezultă 3 negat.

Sau din **nu** 2 rezultă **nu** 3.

$$\sim 2 \Rightarrow \sim 3$$

Deci, dacă din 3 rezultă 2, atunci din nu 2 rezultă nu 3.

În exemplul nostru:

2. El este un lucru schimbător
3. „Pentru că este produs”.

Dacă ceva produs trebuie să fie un lucru schimbător, atunci un lucru neschimbător, nu poate fi un lucru produs.

Deci, a treia relație **Dok kyab** se întâmplă oricum. Se va întâmpla mereu.

Să luăm un alt exemplu:

„Dacă este ploaie, atunci sunt nori”. Deci, ploaia este 3, norii sunt 2. Dacă este ploaie, sunt nori.

Ce ne spune relația a treia - **Dok kyab**? Dacă nu sunt nori, nu este ploaie, nu-i așa? Nici nu trebuie să spun asta, automat este adevărat.

བྱས་ན་མི་དྲག་པས་བྱུབ།

Je na mitakpe kyab

Je - produs.

Cuvântul **Na**, tibetani îl folosesc uneori ca semn de punctuație. Aici **Na** înseamnă „**dacă**”. Alteori are sensul de „**atunci când**”.

Mitakpe - schimbător,

Kyab - rezultă.

Deci, **dacă este produs, rezultă că este schimbător**. Acesta este a doua relație de necesitate pozitivă.

A treia relație de necesitate negativă în tibetană:

དྲག་ན་མ་བྱས་པས་བྱུབ།

Tak na ma jepe kyab

Tak - neschimbător,

Tak na - dacă este neschimbător,

Ma jepe - nu poate fi produs, nu poate fi ceva produs,

Kyab - rezultă.

Deci, **dacă lucrul este neschimbător rezultă că el nu poate fi ceva produs**.

Deci, pentru ca argumentul meu să fie acceptat de adversar, trebuie să îndeplinească toate cele trei condiții.

Arta logicii

Să facem asta cu pixul. Ei spun:

- 1. Să considerăm pixul** (toată lumea trebuie să știe ce este un pix),
- 2. El nu este un pix în sine,**
- 3. Pentru că câinele nu vede un pix.**

Cu toții suntem de acord că un câine nu poate vedea un pix, suntem de acord că un câine nu poate scrie. Deci, adversarul este de acord că argumentul dat este legat de subiect - de pix. Deci prima relație este îndeplinită.

Acum, pentru ca el să accepte afirmația că pixul nu există în sine, trebuie să înțeleagă logica că dacă câinele nu poate vedea un pix, atunci (implică faptul) pixul nu poate fi un pix în sine.

Aceasta este partea care îi lipsește de obicei adversarului, îi lipsește această implicație.

Dacă adversarul acceptă deja toate aceste elemente ale demonstrației, și îi adaug implicația, el va spune: „Aha!”, adică „Ah, am înțeles!”.

Acum, când spun că adversarul trebuie să fie de acord cu mine în ceea ce privește elementele de bază ale demonstrației și adaug implicația, vreau să spun că adversarul are conceptul de pix, are conceptul de câine, și conceptul de „cum văd câinii pixul”.

Dar de unde știu cum văd câinii obiectele? Eu nu știu ce gândește un câine. Deci, aici fac o presupunere. Am un concept indirect – din câte am citit despre câini, din câte am înțeles despre câini – mi-am format o idee indirectă și asta e în regulă.

În demonstrația noastră, pentru ca ea să fie validă, am spus că primele două relații trebuie să fie îndeplinite. S-ar putea să fie de acord cu mine că 3 este legat de 1, chiar dacă nu îl experimentează în mod direct. Dar indirect, prin logica lui, el este de acord cu asta.

De exemplu, dacă cineva este de acord că există reîncarnări și a auzit despre infern, și este de acord în principiu că ele pot exista, chiar dacă momentan nu are o experiență directă a infernului, dar dacă prin logică cineva a reușit să-l convingă că există reîncarnări, deci există posibilitatea ca cineva să ajungă în infern - atunci se poate vorbi cu el despre tipurile de infern și el va asculta; chiar și dacă nu are o percepție directă a infernului.

Și aici este toată frumusețea, de a lua lucrurile pe care oamenii le știu deja, de a le pune cap la cap pentru a le mări cunoașterea. Și aceasta este

esența predării. Numai așa putem învăța pe cineva, și așa clarificăm lucrurile.

Bineînțeles că nu întotdeauna este ușor să facem asta. Oamenii vor pune întrebări dificile. Ele nu sunt dificile în sine, ci sunt dificile doar pentru că logica noastră nu este suficient de dezvoltată. Dacă ea ar fi suficient de dezvoltată și ceilalți sunt interesați de discuție, ea poate fi foarte fructuoasă.

Dar dacă ei vor să înțeleagă și nu le putem explica - nu este vina lor. Logica noastră nu este bună, arta logicii nu este dezvoltată.

Trebuie să facem câțiva pași înapoi pentru a găsi numitorul comun, să găsim argumentul și subiectul și să le găsești pe 3 și pe 1 și să le dăm implicația. Iar apoi construim pe ea următoarea etapă și următoarea etapă. Acesta este rolul nostru.

În acest fel se poate demonstra karma, se poate demonstra concepția asupra lumii, se poate demonstra că „nu poate exista o entitate exterioară neschimbătoare care să producă lumea”.

Să vedem, este posibil să existe o entitate externă permanentă și neschimbătoare care creează lumea? Este posibil? Să vedem, avem deja toate instrumentele aici.

Hai să vedem, dacă este posibil să existe o entitate exterioară permanentă și neschimbătoare care creează lumea? Este posibil?

Dacă el este neschimbător și dacă a creat lumea, atunci s-a schimbat. De unde știm că s-a schimbat? „Ah! El percepe lumea', nu-i așa? Minte a s-a schimbat. Mai întâi a perceput „nimic”, iar acum percepe „există”. Așa că el s-a schimbat Deci, cum poate exista o ființă neschimbătoare care a creat lumea? Imposibil.

Atenție. Datorită faptului că oamenii sunt plini de prejudecăți și credințe - trebuie făcut asta cu multă grijă și blândețe.

Dificultăți în discuția logică

Dacă nu am reușit să convingem cealaltă parte, există mai multe opțiuni, de cum să lucrăm cu ei în dezbateri.

1. Adversarul refuză să creadă propria sa logică

Prima posibilitate este că adversarul este atât de înrădăcinat în credința lui încât nu poate gândi logic. De exemplu, îi explicăm: „Dacă a existat o creație, atunci a existat o schimbare în lumea aceluia creator, așa că acum el percepe o altă lume, deci mintea lui s-a schimbat în acel moment, nu-i așa?”

Adversarul poate că a fost de acord cu noi cu privire la toate etapele, și se întoarce înapoi și spune „Creatorul există”. „Nu, nu, nu, nu, nu, există un creator, există un creator”. Deci, cu logica am reușit, dar el nu se mișcă de pe poziția lui.

În acest caz nu se mai poate face nimic. Persoana nu merge cu procesul logic, nu este pregătită să accepte verdictul logicii sale. Deci nu este nimic de făcut aici. Cu o astfel de persoană nu se mai poate merge logic.

Când sunteți deja într-o dezbatere logică budistă, s-ar putea ca adversarul să fie deschis la minte și să fie dispus să se uite logic și să accepte concluziile acesteia. Dacă toate cele trei condiții au fost îndeplinite și el fost de acord cu voi că ele sunt îndeplinite și totuși aderă la o poziție incorectă, atunci spuneți: „Cu nebunul ăsta nu mai dezbat”. Nebun în sensul că nu este dispus să meargă logic.

Deci, dacă nu acceptă calea logicii, spunem că are o credință „oarbă”. Cu asta nu putem dezbate. Ea nu este rațională. Dacă îi argumentez logic adversarului, și el nu se dezlipește de ceva care este illogic, nu se poate face nimic.

2. Argumentele noastre nu sunt bine construite

Sau nu le-am împărțit în secțiuni mici de trei rânduri și cu ele să fim de acord. Nu este întotdeauna ușor asta.

Primii pași în dezbateră

1. Valoarea formulării precise

2. Importanța găsirii unui numitor comun

Cineva spune: Chiar și Dumnezeu însuși face o schimbare. El se reduce pentru a crea lumea.

Lama Dvora: Despre cine vorbim?

Persoana: Creatorul, în Cabala, se reduce pe sine, pentru a crea lumea. A avut loc o schimbare în el, astfel încât să creeze lumea.

Lama Dvora: Avem un exemplu despre importanța unui bun punct de plecare. În acest caz se pare că celălalt vrea să-mi transmită o idee pe care o are despre lume, o concepție asupra lumii pe care o are. Și cu siguranță ar putea fi ceva valoros, să mă învețe. Dar pentru a da o șansă mesajului, este important să găsim mai întâi un numitor comun.

de exemplu:

- Dacă subiectul este „Dumnezeu”, atunci trebuie să știm mai întâi că ambele părți din dezbateri sunt de acord cu existența și esența acestuia.
- Dacă vorbim despre un „proces de reducere” - și acest lucru trebuie clarificat mai întâi.

Dacă el vorbește din propria lui lume, fără să se obosească mai întâi să găsească un punct în care să mă poată întâlni și asupra căruia amândoi suntem de acord - atunci fiecare rămâne în propria lui lume și nu există progres. O astfel de discuție nu este utilă și putem spune că nici măcar nu a început.

3. Un exemplu de dezbateri care ne ajută să ne clarificăm înțelegerea

Elevul: Să considerăm mintea.

Lama Dvora Hla: Ce vrei să demonstrezi?

Elevul: Are un început și un sfârșit.
Pentru că a fost produsă.

Lama Dvora Hla: Te-ai convins?

Elevul: Nu.

Lama Dvora Hla: Ce facem dacă nu suntem convinși? Spunem *Ma kyap* - nu rezultă.

Ce facem în cazul când vine cineva și spune *Ma kyap* - nu rezultă neapărat? Care este relația necesară dintre argument și afirmație? Din faptul că mintea a fost produsă rezultă că are un început și un sfârșit. Iar noi am spus *Ma kyap* - nu rezultă sau nu mi-ai demonstrat.

Lama Dvora Hla: Înainte de a merge mai departe trebuie să verificăm ce a spus celălalt: „Deci vrei să-mi spui că dacă ceva este produs, atunci are un început și un sfârșit”. Acum inversează:

Elevul: „Există ceva care este produs și totuși nu are început și nu are sfârșit.”

Lama Dvora Hla: Eu îți spun „Da”. În tibetană *Du*. Iar acum trebuie să spui „*Sho* – dă-mi un exemplu”.

Elevul: Ok, deci din punct de vedere al structurii am înțeles, mulțumesc.

Dar în ceea ce privește demonstrația - spunem că mintea a existat și va exista întotdeauna,

Lama Dvora Hla: Ce vrei să spui prin cuvântul minte?

Elevul: Mă refer la curentul de conștiință. Deci, curentul de conștiință a existat întotdeauna și va exista întotdeauna, și totuși este creat.

Lama Deborah-Hela: Dacă el a existat întotdeauna, atunci cum a apărut?

Elevul: Dar ieri am spus că a fost creat de karma. Îmi pare rău dar cred am făcut totul salată.

Lama Dvora Hla: Acesta este un exemplu grozav. Problema este că există inexactitate. Ca să putem ieși din încurcătură trebuie să fim preciși. De aceea avem nevoie de toate definițiile în acest curs.

În acest caz, este important să se facă distincția între „curentul de conștiință” – care într-adevăr nu are început și sfârșit și care nu a fost niciodată creat și între un „moment al conștiinței” creat (conform școlii *Sutriștilor*) de momentul anterior al conștiinței.

După cum vedeți, întrebările pe care le aveți trebuie să le formulați ca propoziții logice. Acesta este rolul dezbaterii. Acesta este rolul logicii. De a clarifica ce este, și ce nu este.

1. *Să considerăm mintea*
2. *Ea este produsă*
3. *Argument nou*

Cum se desfășoară o dezbatere

Un silogism logic are în general patru părți. Până acum am spus doar trei. La exemplul pe care l-am dat vom adăuga și a patra parte.

1. **Să considerăm sunetul**
2. **El este un lucru schimbător**
3. **„Pentru că este produs”.**
4. **De exemplu ulciorul de apă.**

Deci, am adăugat un alt exemplu la sfârșit. Acest exemplu este opțional. Dar uneori când vreau să explic cuiva mai clar despre ce vorbesc, atunci îi dau și un exemplu.

Deci, **a patra parte, este un exemplu care arată la ce mă refer în argumentul pe care îi dau.**

Reacții diferite în timpul unei dezbateri

Dezbaterea se desfășoară fără cărți, totul din memorie. Acesta este motivul pentru care tibetanii obișnuiesc să învețe cărți întregi pe de rost, pentru că în dezbateri nu pot fi aduse cărți.

Deci, începem dezbaterea cu ***Dhiiii jitar chu chen***, adică „Hai să dezbatem”.

Apoi atacantul spune subiectul - ***Dra chuchen*** „Să considerăm sunetul, este un lucru schimbător”.

- **Dacă sunt de acord** că este un lucru schimbător, atunci voi spune: **Du**, adică „da”.

Atunci când spunem **Du**, dezbaterea s-a terminat și trebuie să începem alta.

- **Dacă nu sunt de acord** că sunetul este un lucru schimbător, atunci voi spune: „De ce”. „De ce spui că este un lucru schimbător”?

În tibetană se spune ***Chi chir***, adică „De ce”.

De ce spui că este un lucru schimbător? Apoi el trebuie să-mi dea un argument.

Deci, adversarul îmi argumentează și eu trebuie să reacționez față de argumentul dat.

Care sunt aceste reacții? Vă mai amintiți?

1. Pot să spun: „Da, m-ai convins” - **Du**, și trecem la o nouă dezbatere.
2. Sau pot să-i spun că nu accept și pot spune asta în două moduri diferite:

a. Prima modalitate este să-i spun: „Argumentul nu este corect”. În tibetană **Tak madrup**. După care adversarul va încerca să-mi demonstreze că argumentul este într-adevăr corect sau îmi dă alt argument.

b. Dacă decid că argumentul este într-adevăr corect, ca în silogismul pe care l-am dat legat de cer, adică sunt de acord cu argumentul că cerul este da albastru, dar asta nu înseamnă că el este gustos, atunci voi spune **Ma kyab** sau **Kyappa majung** - adică **nu rezultă**.

Apoi adversarul va căuta să mă convingă că există relația de necesitate.

Metoda absurdului - folosirea sarcasmului

Deci cum va face asta? Unul dintre lucrurile pe care le poate face este să folosească de **Tel'n'gyur**.

Este încercarea de a-mi arăta că nu văd ce este în fața ochilor mei.

Adversarul îmi va spune: „Vrei să-mi spui că există ceva produs care nu se schimbă?”

Apoi mă voi gândi o clipă și voi vedea că are dreptate. Așa că voi spune: „Nu, nu, nu”, și adversarul a câștigat dezbaterea sau pot spune „Da, chiar asta vreau să spun”.

Deci, **Teln gyur** este o încercare de a-i arăta celuilalt că ceea ce spune este ceva absurd. Și uneori nu vede că este absurd, așa că trebuie să-i dau ceva care dovedește că este absurd.

- 1. Să considerăm sunetul,**
- 2. Este un lucru schimbător,**
- 3. Pentru că este un lucru care există.**

Acest argument nu este adevărat „Faptul că un lucru există, nu înseamnă că este un lucru schimbător”.

Care este exemplul de ceva care există și nu se schimbă? Vacuitatea.

Așa că îi voi spune: „Deci, vrei să-mi spui că vacuitatea este un lucru schimbător?”

Iar el va spune: „Nu, de ce spui asta?”

Atunci eu îi răspund: „Pentru că vacuitatea este un lucru care există!”

În acest fel îi arăt că ceea ce spune este absurd. Acest mod de a răspunde, care evidențiază eroarea în gândirea adversarului, se numește **Teln-gyur** sau **Prasangika** - adică **absurd**, iar adversarul poate fi condus la o înțelegere corectă a vacuității prin auzirea acestui tip de răspuns sarcastic.

Deci aceasta este metoda absurdului care este **Prasangika Madhiamika**. Acesta este numele metodei

ཐལ་འགྲུར།

Tel'n'gyur

Pe parcursul dezbaterii se folosește expresia:

ཡིན་པ་ཐལ།

Yinpa tal

Litera „l” de la sfârșitul cuvântului nu se aude.

Tu vrei să-mi spui că, dacă un lucru există, el trebuie să fie schimbător?

Deci folosim sarcasmul.

Sarcasmul este o parte importantă a acestei metode de dezbateri. E șah înainte de șah-mat. Vedem deja absurdul.

Poate că el nu a văzut că s-a încurcat. Așa că-i spunem: „Pentru că din ceea ce spui, rezultă că vacuitatea este un lucru schimbător”.

Uneori, pot sări peste câțiva pași.

Adversarul spune „un lucru existent este schimbător”,

Așa că îi spun: „Tu vrei să-mi spui că vacuitatea este un lucru schimbător?”

El spune: „Nu, nu, nu. Vacuitatea nu este un lucru schimbător.

Eu spun: „Deci ești de acord cu mine că vacuitatea este un lucru existent?”

„Da, sigur, vacuitatea este un lucru existent”.

„Dar tu ai spus că un lucru existent este un lucru schimbător

Deci aceasta este metoda absurdului - **Prasangika**.

Dacă arătăm cuiva absurditatea a ceea ce spune, atunci îl putem scoate din greșală.

Deci aceasta este calea.

Să vedem un exemplu pe care îl auzim mult:

- 1.Să considerăm legile karmei.**
- 2. Ele nu se aplică la mine**
- 3. Pentru că nu sunt convins că ele există.**

Nu sunt convins că ele există, așa că nu mi se aplică.

Cum începe dezbateră, atacantul îngenunchează în fața partenerului de dezbateri și îi spune: „*Dhiiii jitar chu chen*”. Îl invită politicos la dezbateri.

Lama Dvora Hla:

- 1. Să considerăm legile karmei.**
- 2. Ele nu se aplică la mine**
- 3. Pentru că nu sunt convins că ele există.**

Adversarul: „Nu rezultă”

Lama Dvora Hla: „Deci vrei să-mi spui că din faptul că nu sunt convins că ele există, nu rezultă că ele nu se aplică pe mine?”

Adversarul: „*Du*”

Lama Dvora Hla: „Acum o voi spune invers: Adică vrei să-mi spui că legile karmei mi se aplică chiar dacă nu sunt convins de existența lor?”

Adversarul: „*Du*”

Lama Dvora Hla: „*Sho!* Te rog, dovedește-mi”

Acum ne putem schimba. Acum trebuie să-mi explici. Dacă vrei, poți să te ridici și să mă ataci.

Adversarul: „Pot să-ți dovedesc că sunt lucruri care există chiar dacă nu ești convins de ele” sau „Există lucruri care și se aplică chiar dacă nu ești convins de ele.”

Lama Dvora Hla: „Ai un exemplu?”

Adversarul: Da

Lama Dvora Hla: „*Sho!*”

Adversarul: „Gravitația. Dacă stai pe o clădire înaltă și sari și nu crezi că vei cădea și te vei lovi de pământ, chiar nu vei cădea și te vei lovi de pământ?”

Lama Dvora Hla: Perfect! Ai învins.

Uneori se dă ca exemplu copilul mic, care chiar dacă nu a auzit de legea gravitației va cădea de pe acoperiș.

Poate că dezbateră ne pare un joc distractiv, dar salvează vieți. Capacitatea noastră de a salva vieți depinde în mare măsură de abilitatea de a convinge. Și depinde în mare măsură de abilitatea noastră de a-l ajuta pe adversar să-și detalieze argumentul astfel încât să ajungem la un numitor comun și de acolo, să-l ridicăm.

Și aceasta este responsabilitatea noastră și nu a lor.

Și ceea ce face posibil acest lucru este că mintea noastră - funcționează ca limba vorbită. Limba noastră respectă regulile gramaticale, deoarece gramatica este ceva care exprimă modul în care funcționează mintea noastră, în orice limbă. Fiecare limbă are gramatica ei, iar gramatica are logică și această logică exprimă modul în care funcționează mintea.

Gândim în mod logic, vorbim în mod logic, care se potrivește regulilor gramaticale, și de aceea puteți înțelege ce vă spun, cu toate că auziți doar sunete. Pentru că aveți aceeași structură de limbaj, iar cuvintele mele se așează pe structura pe care o aveți deja.

Această utilizare a logicii duce la iluminare.