

Arthur
Schopenhauer

Dialéctica
erística

*o el arte
de tener razón,
expuesta en
38 estratagemas*

CLÁSICOS
DE LA CULTURA

EDITORIAL TROTTA

CONTENIDO

Dialéctica erística
o el arte de tener razón,
expuesta en 38 estratagemas

Arthur Schopenhauer

INTRODUCCIÓN: Luis Fernando Moreno Claros

Esta edición
Contiene seguidos para la traducción
Nota final
Epílogo
Créditos

Traducción y presentación de
Luis Fernando Moreno Claros

DIALÉCTICA ERÍSTICA O EL ARTE DE TENER RAZÓN

18 estratagemas

SOBRE LA CONTRADICCIÓN

7001

7001

7001

7001

7001

7001

7001

7001

7001

7001

7001

7001

7001

7001

7001



E D I T O R I A L T R O T T A

La dialéctica erística¹ es el arte de discutir, pero discutir de tal manera que se tenga razón tanto lícita como ilícitamente —por *fas* y por *nefas*—². Puede tenerse ciertamente razón *objetiva* en un asunto y sin embargo, a ojos de los presentes y algunas

1. Por lo general, los antiguos usaron *lógica* y *dialéctica* como sinónimos; también los modernos.

2. *Erística* sería sólo una palabra más severa para designar lo mismo. Aristóteles (según Diógenes Laercio, V, 28) colocó juntas a la retórica y a la dialéctica, cuyo propósito es la persuasión, τὸ πιθανόν; así, también la analítica y la filosofía, cuya meta es la verdad. Διαλεκτικὴ δὲ ἐστὶ τέχνη λόγων δι' ἧς ἀνασκευάζομεν τι ἢ κατασκευάζομεν ἐξ ἐρωτήσεως καὶ ἀποκρίσεως τῶν προσδιλεγομένων [«Dialéctica es el arte del discurso con el que afirmamos refutar o probar alguna cosa por medio de la pregunta y la respuesta de los interlocutores»] (Diógenes Laercio, III, 48, en *Vita Platonis*). Aristóteles distingue 1) la *lógica* o analítica, como la teoría o instrucción para obtener los silogismos verdaderos o apodícticos; 2) La *dialéctica* o la instrucción para obtener los silogismos probables, los que corrientemente se tienen por verdaderos, ἐνδόξα, *probabilia* (*Tópicos* I, 1-12) —Silogismos a propósito de los cuales no está establecido que sean falsos, pero tampoco verdaderos (en sí y para sí), no siendo esto lo importante. ¿Qué es esto más que el arte de tener razón, independientemente de que de verdad se tenga o no se tenga? Por lo tanto, es el arte de conseguir que algo pase por verdadero, sin preocuparse de si en realidad lo es. Aristóteles divide los silogismos en lógicos y dialécticos, como hemos dicho; después 3) en *erísticos* (*erística*), en los que la forma del silogismo es correcta pero las proposiciones, la materia, no lo son, sino sólo lo parecen; y finalmente 4) en *sofísticos* (*sofística*) en los que la forma del silogismo es falsa, pero parece correcta. Estas tres especies, pertenecen propiamente a la *dialéctica erística*, puesto que no atienden a la verdad objetiva, y sin preocuparse de ella sólo estiman su apariencia y el hecho de *tener razón*. El libro sobre los silogismos sofísticos fue editado solo más tarde. Era el último libro de la *Dialéctica*.

veces también a los de uno mismo, parecer falto de ella. A saber, cuando el adversario refuta mi prueba y esto sirve como refutación misma de mi afirmación, la cual hubiese podido ser defendida de otro modo. En este caso, como es natural, para él la relación es inversa, pues le asiste la razón en lo que objetivamente no la tiene. En efecto, la verdad objetiva de una tesis y su validez en la aprobación de los contrincantes y los oyentes son dos cosas distintas. (Hacia lo último se dirige la dialéctica.)

¿Cuál es el origen de esto? La maldad natural del género humano. Si no fuese así, si fuésemos honestos por naturaleza, intentaríamos simplemente que la verdad saliese a la luz en todo debate, sin preocuparnos en absoluto de si ésta se adapta a la opinión que previamente mantuvimos, o a la del otro; eso sería indiferente o en cualquier caso, algo muy secundario. Pero ahora es lo principal. La vanidad innata, que tan susceptible se muestra en lo que respecta a nuestra capacidad intelectual, no se resigna a aceptar que aquello que primero formulamos resulte ser falso, y verdadero lo del adversario. Tras esto, cada cual no tendría otra cosa que hacer más que esforzarse por juzgar rectamente, para lo que primero tendría que pensar y luego hablar. Pero junto a la vanidad natural también se hermanan, en la mayor parte de los seres humanos, la charlatanería y la innata *improbidad*. Hablan antes de haber pensado y aun cuando en su fuero interno se dan cuenta de que su afirmación es falsa y que no tienen razón, debe parecer, sin embargo, como si fuese lo contrario. El interés por la verdad, que por lo general muy bien pudo ser el único motivo al formular la supuesta tesis verdadera, se inclina ahora del todo al interés de la vanidad: lo verdadero debe parecer falso y lo falso verdadero.

Sin embargo, esa improbidad misma, el empeño en mantener tozudamente una tesis incluso cuando nos parece falsa, todavía tiene una excusa. Con frecuencia al comienzo de la discusión estamos firmemente convencidos de la verdad de nuestra tesis, pero ahora el contraargumento del adversario parece refutarla; dando ya el asunto por perdido, solemos encontrarnos más tarde con que, a pesar de todo, teníamos razón; nuestra prueba era falsa, pero podía haber habido una adecuada para defender nuestra afirmación: el argumento salvador no se nos ocurrió a tiempo. De ahí que surja en nosotros

derretida; el calor debió de ser por lo menos de 200^o R.; la masa cristalizó bajo la superficie marina que la cubría.» – Hacemos el argumento *ad auditorem*, aduciendo que bajo aquella temperatura, ya incluso antes de los 80^o, el mar habría cocido y se habría esfumado en forma de vapor. – Los espectadores ríen. Para refutarnos, nuestro adversario tendría que demostrarnos que el punto de ebullición no depende sólo del calor, sino también de la presión atmosférica y que ésta es tan intensa que incluso si la mitad del agua marina sube en forma de vapor, aun a la temperatura de 200^o R. no da lugar a cocción alguna. – Mas él no se aventura a demostrarlo, pues para quienes no son físicos se necesita prácticamente todo un tratado.

ESTRATAGEMA 29

Si se advierte que vamos a ser vencidos¹⁵, hacemos una *diversión*; es decir, comenzamos repentinamente a hablar de otra cosa totalmente distinta como si tuviese que ver con el asunto en cuestión y constituyese un nuevo argumento en contra del adversario. Esto ocurre con cierto disimulo si, a pesar de todo, la *diversión* está relacionada, aunque sólo sea de forma general, con el *thema quaestionis* [el tema en cuestión]; o descaradamente, cuando sólo se usa para huir del adversario y no tiene en absoluto nada que ver con el tema.

Por ejemplo: alabé que en China no se conceden cargos públicos por nobleza de cuna sino que todos se otorgan como consecuencia de *Examina* [exámenes]. Mi oponente afirma que precisamente el saber no capacita más para el ejercicio de un cargo público que la excelencia del nacimiento (que él tiene en mayor consideración). – Mas ahora estaba perdido. Enseguida hizo la *diversión* aduciendo que en China se castiga a todos los estamentos con bastonazos, lo que relacionó con el consumo excesivo de té, dos cosas que reprocha a los chinos. Quien a continuación se dejase enredar por esto, habría sido desviado y perdería con ello la victoria que había estado a punto de obtener.

15. Véase la estratagema 18.

La diversión es descarada cuando abandona por completo el asunto en cuestión y ataca con algo parecido a esto: «Sí, y eso que usted afirmaba recientemente, en cualquier caso, etc.» Pues esto ya se corresponde en cierta manera con el «ataque personal», del que se tratará debidamente en la última estratagema. Considerada en sentido estricto, la diversión es un estadio intermedio entre el *argumentum ad personam*, y el *argumentum ad hominem*.

Cuán común y natural es esta estratagema lo confirma toda disputa entre gente vulgar: cuando uno hace al otro reproches personales, éste no responde con su refutación, sino con recriminaciones personales en contra del adversario, dejando sin responder los reproches que a él se le hayan dirigido y admitiéndolos igualmente. Hace como Escipión, que no atacó a los cartagineses en Italia sino en Africa. En la guerra tal diversión es muy útil cuando se hace a tiempo; en las disputas es mala, pues los propios reproches se dejan sin respuesta, y el auditorio llega a conocer lo peor de ambos contrincantes. En la discusión se utiliza *faute de mieux* [a falta de algo mejor].

ESTRATAGEMA 30

El *argumentum ad verecundiam* [argumento al respeto]. En vez de razones se usan autoridades elegidas a la medida de los conocimientos del adversario.

Unusquisque mavult credere quam iudicare [cualquiera prefiere creer a discurrir], dice Séneca [De vita beata I, 4]; Se tiene un juego fácil si tenemos de nuestra parte una autoridad que el adversario respeta. Podrán utilizarse muchas más autoridades cuanto más restringidos sean sus conocimientos y capacidades. Si éstas fueran de primer orden, entonces habría muy pocas o ninguna. Como mucho, aceptará aquéllas a las que se atenga alguien versado en una ciencia, arte u oficio de los que él apenas posea conocimiento alguno, aunque con pesar. La gente común, en cambio, siente gran respeto por los especialistas de cualquier clase. No saben que quien hace profesión de una cosa ama más el beneficio que de ella obtiene que dicha profesión; además, el que enseña una materia raramente la conoce en profundidad, pues, precisamente, a aquél

que la estudia profusamente le sobra poco tiempo para la enseñanza. Para el *vulgus* [plebe] existen muchísimas autoridades que respeta; si no se tiene alguna autoridad adecuada al caso, se sustituye por otra que lo sea sólo aparentemente, y se la adapta a aquello que fue dicho en un sentido distinto o bajo otra circunstancia. Las autoridades que el adversario no comprende en absoluto son las que frecuentemente producen mayor efecto. Las personas no cultivadas sienten un particular respeto por las florituras griegas y latinas. En casos de apuro no sólo puede tergiversarse la autoridad, sino también falsificarse o incluso esgrimir alguna de invención propia, pues la mayoría de las veces el adversario no tiene el libro a mano o no sabe cómo consultarlo. El más bonito ejemplo de esto lo proporciona el francés Curé, quien para no tener que pavimentar el trozo de calle frente a su casa, como era de obligación para todos los demás ciudadanos, se amparó en una sentencia bíblica: *paveant illi, ego non pavebo* [quieran los otros temblar, yo no tiemblo], [lo que fue interpretado por los espectadores que entendían algo de latín como si *paveant* viniese del francés *paver* = *pavimentar*]*. Esto convenció a los delegados de la comunidad. También se utilizan los *prejuicios comunes* como autoridad, pues la mayoría opina con Aristóteles: ἃ μὲν πολλοῖς δοκεῖ ταῦτά γε εἶναι φαιμέν [decimos que es correcto lo que así le parece a la mayoría; *Ética a Nicómaco* X, 2, 1172b 36]; efectivamente, no existe opinión alguna, por absurda que sea, que los hombres no acepten como propia, si llegada la hora de convencerles se arguye que tal opinión es *aceptada universalmente*. El ejemplo obra tanto en su pensamiento como en sus actos. Son como ovejas que siguen al carnero a donde quiera que vaya: *tes es más fácil morir que pensar*. Es curioso que la universalidad de una opinión tenga en ellos tanto peso, puesto que pueden observar en sí mismos con qué facilidad se aceptan opiniones sin juicio previo por la sola fuerza del ejemplo. Pero no se dan cuenta, pues les falta cualquier tipo de reflexión. Sólo los elegidos pueden decir con Platón: τοῖ πολλοῖς πολλὰ δοκεῖ [la multitud tiene opiniones variadas; *República*

* Añadido en la edición de Haffmans. [N. del T.]

IX, 576c], lo que quiere decir que el *vulgus* tiene muchas patrañas en la cabeza y si uno quisiera desentenderse de ellas tendría un inmenso trabajo.

La universalidad de una opinión, hablando seriamente, ni constituye una prueba, ni un motivo de la posibilidad de su verdad.

Los que sostengan lo contrario tendrán que admitir 1) que la distancia en el *tiempo* priva a aquella universalidad de su fuerza probatoria; de no ser así, deberían ser reconsiderados todos los antiguos errores que alguna vez fueron aceptados como verdades; por ejemplo, el sistema ptolomeico, o en todos los países protestantes habría que instaurar de nuevo el catolicismo; 2) que la distancia en el *espacio* tiene el mismo efecto; si no, esa universalidad de opinión quedará en entredicho entre los seguidores del budismo, del cristianismo o del islamismo. (Según Benthan, *Tactique des assemblées législatives* [Ginebra-París, 1816], t. II, p. 76).

Lo que se conoce como opinión universal es, examinándola con precisión, la opinión de dos o tres personas; nos venceríamos de esto si pudiésemos observar su génesis. Nos encontraríamos entonces con que fueron dos o tres personas quienes primero la supusieron o enunciaron y afirmaron, y que, benévolutamente, creyeron que la habían examinado a fondo; el prejuicio de suponerles lo suficientemente capacitados para realizar tal examen, indujo, en principio, a otros tantos a aceptar también esta opinión; a éstos los creyeron otra vez muchos más: aquéllos a los que su indolencia les sugirió que era mejor creerlo enseguida que andar haciendo trabajosas comprobaciones. De este modo creció de día en día el número de tales acólitos indolentes y crédulos, pues, al fin y al cabo, la opinión venía respaldada por un buen número de voces que la apoyaban; entretanto, aquéllos que la veneraban atribuyeron únicamente al carácter determinante de sus fundamentos el que hubiese conquistado tal consenso. Los restantes se vieron obligados a admitir lo que ya era aceptado en general para no pasar por cabezas inquietas que se rebelaban contra la opinión de la mayoría, o por tipos presuntuosos que pretendían ser más listos que el resto del mundo. A estas alturas el consenso se convirtió ya en deber. De aquí en adelante, los pocos que están capacitados para juzgar se ven obligados a

callarse, mientras que aquellos a quienes se permite hablar son precisamente los más incapaces de tener opiniones y juicios propios y los que, simplemente, se hacen eco de la opinión de los otros; por otra parte, éstos son sus más celosos e intolerantes defensores. En efecto, no odian tanto la opinión distinta de quien piensa de otra manera, cuanto la audacia de querer juzgar por sí mismo, algo que ellos ya no intentan hacer y de lo que, además, son conscientes. Resumiendo: muy pocos son capaces de pensar, sin embargo todos quieren tener opiniones; y siendo así, ¿no será más fácil, en vez de crearlas ellos mismos, tomarlas ya listas de los otros? Ante estos hechos, ¿qué valor de verdad puede tener ahora la opinión de cien millones de personas? El mismo que el de un dato histórico que se encuentra en cientos de historiadores y del que después se sabe que lo han copiado unos de otros, por lo que se concluye que al cabo todos se fiaron del testimonio de uno solo (Según Bayle, *Pensées sur les Comètes* [1704], vol. I, p. 10).

*Dico ego, tu dicis, sed denique dixit et ille:
Dictaque post toties, nil nisi dicta vides*.*

No obstante, cuando se discute con gente común puede usarse la opinión universal como autoridad.

Por lo general, se observará que cuando dos personas ordinarias discuten, el arma más utilizada por ambas partes es el de las autoridades: con ellas se acosan mutuamente. Si una persona más inteligente tiene que vérselas con este género, lo mejor que puede hacer es adaptarse a tal arma y utilizarla según los puntos débiles del adversario. En efecto, contra el arma de las razones ésta es, *ex hypothesi*, un Sigfrido cornudo inmerso en la marea de la incapacidad de pensar y de juzgar.

En los tribunales se litigia exclusivamente recurriendo a la autoridad, a la autoridad de la ley, que está firmemente establecida. Competencia de la facultad de juzgar es encontrar la ley, es decir, la autoridad que ha de aplicarse en cada caso

* «Lo digo yo, lo dices tú, y al fin también aquél lo dice: / Tanto se ha dicho, que ya sólo queda ver lo que se dijo» [Motto elegido por Goethe como encabezado de la parte polémica de su Teoría de los colores]. [N. del T.]

ISBN 84 - 8164 - 142 - 1 /



9 788481 641424