

El arte de tener razón

Expuesto en 38 estratagemas

La dialéctica erística^[1] es el arte de discutir, y de discutir de tal modo que uno siempre lleve razón ^[2], es decir, *per fas et nefas* [justa o injustamente]^[3]. Uno puede, pues, tener razón *objetiva* en el asunto mismo y sin embargo carecer de ella a ojos de los presentes, incluso a veces a los propios ojos. Ese es el caso cuando, por ejemplo, el adversario refuta mi prueba y esto se considera una refutación de la propia afirmación, para la cual puede no obstante haber otras pruebas; en cuyo caso, naturalmente, la situación se invierte para el adversario: sigue llevando razón aunque objetivamente no la tenga. Por tanto, la verdad objetiva de una proposición y su validez en la aprobación de los que discuten y sus oyentes son dos cosas distintas. (De esto último se ocupa la dialéctica).

¿A qué se debe esto? A la natural maldad del género humano. Si no existiera esta, si fuéramos por naturaleza honrados, en todo debate no tendríamos otra finalidad que la de poner de manifiesto la verdad, sin importarnos en nada que esta se conformara a la primera opinión que hubiéramos expuesto o a la del otro; esto sería indiferente, o por lo menos completamente secundario. Pero ahora es lo principal. La vanidad innata, especialmente susceptible en lo tocante a las capacidades intelectuales, se niega a admitir que lo que hemos empezado exponiendo resulte ser falso y cierto lo expuesto por el adversario. En este caso, todo lo que uno tendría que hacer sería esforzarse por juzgar correctamente, para lo cual tendría que pensar primero y hablar después. Pero a la vanidad innata se añaden en la mayoría la locuacidad y la innata mala fe. Hablan antes de pensar y al observar después que su afirmación es falsa y que no tienen razón, deben aparentar que es al revés. El interés por la verdad, que en la mayoría de los casos pudo haber sido el único motivo al exponer la tesis supuestamente verdadera, cede ahora del todo a favor del interés por la vanidad: lo verdadero debe parecer falso y lo falso verdadero.

Sin embargo, incluso esa mala fe, el persistir en una tesis que ya nos parece falsa a nosotros mismos, aún tiene una disculpa: muchas veces, al principio estamos firmemente convencidos de la verdad de nuestra afirmación, pero el argumento del adversario parece desbaratarla; si nos

damos de inmediato por vencidos, frecuentemente descubrimos después que éramos nosotros quienes teníamos razón: el argumento salvador no se nos ocurrió en ese momento. De ahí surge en nosotros la máxima de que aun cuando el contraargumento parezca correcto y convincente, no obstante hay que oponerse a él en la creencia de que esa corrección no es sino aparente y que durante la discusión ya se nos ocurrirá un argumento para rebatirlo o para confirmar de algún otro modo nuestra verdad: por ese motivo nos vemos casi forzados, o al menos fácilmente tentados, a la mala fe en la discusión. De tal manera se amparan mutuamente la debilidad de nuestro entendimiento y lo torcido de nuestra voluntad. A esto se debe que generalmente quien discute no combate en pro de la verdad, sino de su tesis, actuando como *pro ara et focus* [por el altar y el hogar] y *per fas et nefas*; y, como se ha mostrado, tampoco puede hacer otra cosa.

Generalmente, pues, cualquiera desea imponer su afirmación, incluso aunque de momento le parezca falsa o dudosa^[4]. A cada cual su propia astucia y maldad le facilitan hasta cierto punto los medios para hacerlo: esto se aprende de la experiencia cotidiana al discutir. Todos tienen, pues, su propia *dialéctica natural*, del mismo modo que tienen su propia *lógica natural*. Sin embargo, aquella no le guía ni mucho menos con tanta seguridad como esta. Nadie pensará o inferirá tan fácilmente en contra de las leyes lógicas: los juicios falsos son frecuentes, los silogismos falsos sumamente raros. No es fácil, pues, que un hombre muestre falta de lógica natural, al contrario de lo que ocurre con la falta de dialéctica natural: esta es un don natural desigualmente repartido (y similar en esto a la facultad del juicio, que está repartida de forma muy desigual, en tanto que la razón lo está por igual). Pues es frecuente dejarse confundir y refutar mediante una mera argumentación aparente cuando uno tiene en realidad razón, o al revés: y el que sale vencedor de una discusión muchas veces no se lo debe a la corrección de su facultad de juzgar al exponer su tesis, sino más bien a la astucia y habilidad con las que la defiende. Lo innato es aquí, como en todos los casos, lo mejor^[5]. Sin embargo, el ejercicio y la reflexión sobre los ardides con los que se derriba al adversario o que este suele utilizar para derribar pueden ayudar mucho a convertirse en maestro de este arte. Por tanto, aunque la lógica quizá no tenga una auténtica utilidad práctica, la dialéctica sí que puede tenerla. En mi opinión, también Aristóteles planteó su lógica en sentido propio (analítica) principalmente como base y preparación de la *dialéctica*, siendo esta lo principal para él. La lógica se ocupa de la mera forma de las proposiciones, la dialéctica de su contenido o materia: por

consiguiente, la consideración de la *forma*, en tanto que general, tenía que preceder a la del contenido, en tanto que particular.

Aristóteles no determina el fin de la dialéctica con tanta nitidez como yo lo he hecho: aunque menciona como fin principal el discutir, también se refiere al descubrimiento de la verdad (*Tópicos*, I, 2). Más adelante vuelve a decir: trátense las proposiciones filosóficamente conforme a la verdad, dialécticamente conforme a la apariencia o aprobación, la opinión de otros (δόξα) (*Tópicos*, I, 12). Es cierto que es consciente de la distinción y separación de la verdad objetiva de una tesis del hacer valer la misma o del obtener la aprobación: sin embargo, no distingue ambas cosas de forma tan nítida como para confiar esta última únicamente a la dialéctica^[6]. Por esa razón, es frecuente que las reglas que aplica para este último fin se entremezclen con las del primero. Por consiguiente, en mi opinión, Aristóteles no resolvió con limpieza su tarea en este caso^[7].

En los *Tópicos*, Aristóteles abordó la ordenación de la dialéctica con el espíritu científico que le era propio, de forma en extremo metódica y sistemática, lo que merece admiración, si bien no logró de forma destacada ese fin, que en este caso es manifiestamente práctico. Después de que en los *Analíticos* hubiera considerado los conceptos, juicios y silogismos según su *forma* pura, pasa ahora al *contenido*, el cual en realidad únicamente tiene que ver con los conceptos; pues es en estos donde reside el contenido^[8]. Las proposiciones y silogismos son, considerados únicamente en sí mismos, forma pura: los conceptos son su contenido. Su forma de proceder es la siguiente. Toda discusión tiene una tesis o problema (ambos difieren tan solo en la forma) y proposiciones que deben servir para resolverlo. Aquí se trata siempre de la relación mutua entre conceptos. Estas relaciones son en principio cuatro. Se busca en un concepto 1) su definición, 2) su género, 3) lo que le es propio, su característica esencial, el *proprium*, o ἴδιον, o 4) su *accidens*, es decir, cualquier cualidad, con independencia de que le sea propia y exclusiva o no; un predicado, en suma. El problema de toda discusión puede reducirse a cualquiera de estas relaciones. Esta es la base de toda dialéctica. En los ocho libros de los *Tópicos*, Aristóteles expone todas las relaciones mutuas que pueden tener los conceptos entre sí en estos cuatro aspectos e indica las reglas para toda relación posible; esto es, cómo debe relacionarse un concepto con otro para ser su *proprium*, su *accidens*, su *genus*, su *definitum* o definición: qué errores es fácil cometer en la exposición y a qué se debe atender cuando se establece una relación de este tipo (κατασκευάζειν) y qué puede hacer uno para refutarla (ἀνασκευάζειν) cuando otro la establece.

Aristóteles denomina *τόπος*, *locus*, a la exposición de todas estas reglas o a la exposición de la relación general de aquellos conceptos-clase entre sí, y menciona 382 de tales *τόποι*: de ahí el nombre de *Tópicos*. A ellos añade algunas otras reglas generales sobre el discutir en general que sin embargo no son ni mucho menos exhaustivas.

El *τόπος* no es por tanto puramente material, no se refiere a un objeto determinado, o concepto, sino que se refiere siempre a una relación de clases enteras de conceptos que puede ser común a innumerables conceptos en tanto que se consideren en su relación mutua en uno de los cuatro aspectos mencionados, lo que ocurre en toda discusión. Y estos cuatro aspectos tienen a su vez clases subordinadas. El tratamiento, pues, sigue siendo aquí hasta cierto punto formal, aunque no tan puramente formal como en la lógica, ya que esta se ocupa del *contenido* de los *conceptos*, pero de manera formal, es decir, la lógica indica cómo ha de relacionarse el contenido del concepto A con el del concepto B para que este pueda presentarse como su *genus* o su *proprium* (característica propia) o su *accidens* o su definición, o conforme a las clases, subordinadas a estas, de opuesto, *ἀντικείμενον*, causa y efecto, propiedad y ausencia, etc.: y en torno a una relación de este tipo debe girar toda discusión. La mayoría de las reglas que él presenta como *τόποι* de estas relaciones son las propias de la naturaleza de las relaciones entre conceptos de las que todos son conscientes por sí solos y a cuyo seguimiento obligan a su oponente, igual que en la lógica. Es más fácil observar tales relaciones —o hacer notar que se pasan por alto— en el caso especial, que recordar los *τόποι* abstractos que se refieren a ellas, por lo que la utilidad práctica de esta dialéctica no es grande. Casi todo lo que afirma son cosas que se entienden por sí solas y a las que el sentido común llega por sí mismo. Por ejemplo: «Ya que es necesario que, de las cosas de las que se predica el género, se predique también alguna de las especies, también lo es que todas aquellas que poseen género, o se dicen parónimamente a partir del género, posean alguna de las especies o se digan parónimamente a partir de alguna de las especies [...]; si, pues, se sostiene algo que se dice, del modo que sea, a partir del género, v. g.: que el alma se mueve, mirar si cabe que el alma se mueva de acuerdo con alguna de las especies del movimiento, v. g.: el aumentar, el destruirse, el generarse y todas las demás especies de movimiento: pues, si no se mueve de acuerdo con ninguna, es evidente que no se mueve». «Por tanto, aquello que no conviene a ninguna especie, no conviene tampoco al género: eso es el *τόπος*» [*Tópicos*, II, 4, 111a 33-b 11]^[9]. Este *τόπος* sirve para el planteamiento y para la refutación. Es el noveno *τόπος*. Y al contrario:

cuando no conviene el género, tampoco una especie. Por ejemplo: se dice que alguien ha hablado mal de otro. Si demostramos que no ha hablado en absoluto, no puede ser que haya hablado mal de alguien, pues cuando no existe el genus, no puede existir la especie.

Bajo la rúbrica de lo *propio* (*proprium*) se afirma en el *locus* 215 lo siguiente: «el que refuta [ha de ver] si se ha dado como explicación un propio tal que no es manifiesto que se dé si no es mediante la sensación: pues no estará bien establecido lo propio. En efecto, todo lo sensible, al quedar fuera de la sensación, se torna imperceptible; pues no está claro si todavía se da, por ser conocido tan solo mediante la sensación. Y esto será verdad para lo que no necesariamente acompaña siempre a la cosa. V. g.: supuesto que, el que ha sostenido como propio del sol *el astro más brillante que se desplaza sobre la tierra*, ha empleado en lo propio algo tal como el *desplazarse sobre la tierra*, que se conoce mediante la sensación, no estará bien dado lo propio del sol: pues, cuando el sol se ponga, será imperceptible si se desplaza sobre la tierra, por faltarnos entonces la sensación. El que establece, en cambio, [ha de ver] si se ha aplicado un propio tal que no ha de manifestarse mediante la sensación, o que, siendo sensible, es evidente que se da de manera necesaria: pues entonces estará bien establecido lo propio. V. g.: supuesto que, el que ha sostenido como propio de la superficie *aquello que primero se colorea*, ha empleado, sí, algo sensible, el *colorearse*, pero de tal manera que es manifiesto que se da siempre, estará bien dado como explicación lo propio de la superficie» [*Tópicos*, V, 3, 131b 20-36, *op. cit.*, pp. 197-198]. Con esto basta para ofrecerles una idea de la dialéctica de Aristóteles. Me parece que no alcanza su propósito, por lo que lo he intentado de otro modo. Los *Tópicos* de Cicerón son una imitación memorística de los aristotélicos, sumamente superficiales y pobres: Cicerón no tiene en absoluto un concepto claro de qué es y qué finalidad tiene un *topus*, por lo que entremezcla *ex ingenio* todo tipo de ocurrencias, adornándolas ricamente con ejemplos jurídicos. Uno de sus peores escritos.

Para plantear con limpieza la *dialéctica* es preciso considerarla únicamente como *el arte de llevar razón* (sin preocuparse por la verdad objetiva, que es asunto de la lógica), cosa que, sin duda, será tanto más fácil cuando se tenga razón en el asunto mismo. Sin embargo, la dialéctica como tal únicamente debe enseñar cómo defenderse frente a ataques de todo tipo, especialmente frente a los de mala fe, y cómo uno mismo puede atacar lo que el otro afirma sin contradecirse a sí mismo y, en general, sin ser refutado. Debe separarse limpiamente el descubrimiento de la verdad objetiva del arte

de hacer valer como ciertas las propias tesis: esto es objeto de una πραγματεία [tratamiento] completamente distinta, es tarea de la facultad del juicio, de la reflexión, de la experiencia, y para esto no hay arte propia; lo segundo, sin embargo, es el objeto de la dialéctica. Se ha definido esta última como lógica de la apariencia. Esto es falso, pues en ese caso sería útil únicamente para la defensa de tesis falsas. Pero incluso cuando se tiene razón se necesita la dialéctica para defenderla, y uno debe conocer las estratagemas de mala fe para enfrentarse a ellas; es más, uno mismo debe utilizarlas con frecuencia para atacar al adversario con sus propias armas. Por lo tanto, en la dialéctica hay que dejar a un lado la verdad, o considerarla accidental, y atender únicamente a cómo defiende uno sus afirmaciones y refuta las del otro: al considerar las reglas a este efecto uno no debe tener en cuenta la verdad objetiva, porque por lo general se ignora dónde está. Muchas veces ni uno mismo sabe si tiene razón o no, muchas veces cree tenerla y se equivoca, muchas veces lo creen ambas partes: pues *veritas est in puteo* (ἐν βυθῷ ἡ ἀλήθεια), Demócrito, según Diógenes Laercio, IX, 72. Al surgir la discusión, generalmente todos creen tener la razón de su parte; en su transcurso, ambas partes empiezan a dudar: es el final el que debe establecer, confirmar la verdad. La dialéctica, pues, no tiene que entrar en esto, del mismo modo que el maestro de esgrima tampoco considera quién tenía realmente razón en la discusión que originó el duelo: tocar y parar, de eso se trata en la dialéctica. Es una esgrima intelectual: solo así entendida puede plantearse como disciplina por derecho propio, pues si nos propusiéramos como finalidad la pura verdad objetiva, tendríamos la simple *lógica*; por el contrario, si nos propusiéramos como finalidad la imposición de tesis falsas, tendríamos la simple *sofística*. Y en ambas se daría por supuesto que ya sabíamos qué es objetivamente verdadero y falso: pero raras veces se tiene certeza de esto de antemano. El verdadero concepto de dialéctica es, por tanto, el expuesto: esgrima intelectual para llevar la razón en la discusión. Aunque el nombre de *erística* sería más adecuado, el más exacto quizá sea el de dialéctica erística. Y es muy útil: en los tiempos recientes se ha descuidado injustamente.

Como la dialéctica en este sentido no debe ser más que un resumen y exposición, reducidos a sistema y reglas, de aquellas artes de que nos dota la naturaleza y de las que se sirven la mayoría de los hombres para llevar la razón pese a observar que en la discusión la razón no está de su parte, sería muy contraproducente que en la dialéctica científica se consideraran la verdad objetiva y su esclarecimiento, puesto que no es esto lo que sucede en aquella dialéctica originaria y natural, cuyo fin no es sino el de tener razón. La

dialéctica científica en nuestro sentido tiene por tanto como tarea principal *establecer y analizar aquellas estratagemas de la mala fe en la discusión*, para reconocerlas y aniquilarlas de inmediato en los debates reales. Precisamente por eso en su exposición debe tomarse como finalidad el mero tener razón por sí solo, no la verdad objetiva.

Hasta donde yo sé, nada se ha adelantado en este sentido, pese a que he buscado por doquier^[10]. Es por tanto un campo todavía sin roturar. Para lograr nuestra finalidad, sería preciso recurrir a la experiencia, observar cómo se emplea por una u otra parte esta o aquella estratagema en los debates frecuentes en el trato corriente, así como reducir a su forma general aquellas estratagemas que se repitan bajo otras formas, que serían entonces provechosas tanto para el propio uso como para desbaratarlas cuando el otro las utilice.

Lo que sigue debe considerarse un *primer ensayo*.

La base de toda dialéctica

En primer lugar hay que considerar *lo esencial de toda discusión*, qué es lo que realmente ocurre en ella.

El adversario (o nosotros mismos, da igual) ha planteado una *tesis*. Para refutarla hay dos modos y dos vías.

1) *Los modos*: a) *ad rem*, b) *ad hominem o ex concessis*. Es decir, o mostramos que la tesis no concuerda con la naturaleza de las cosas, de la verdad objetiva absoluta, o que no lo hace con otras afirmaciones o concesiones del adversario, esto es, con la verdad subjetiva relativa: esto último no es más que una demostración relativa y no prueba nada respecto a la verdad objetiva.

2) *Las vías*: a) refutación directa, b) indirecta. La indirecta ataca la tesis por sus principios, la indirecta por sus consecuencias: la directa muestra que la tesis no es verdadera, la indirecta que no puede ser verdadera.

a) En el caso de la *directa*, podemos proceder de dos maneras. O mostramos que los principios de su afirmación son falsos (*negō majorem; minorem*) o admitimos los principios pero mostramos que la afirmación no se sigue de ellos (*negō consequentiam*), esto es, atacamos la consecuencia, la forma de la conclusión.

b) En el caso de la refutación *indirecta* utilizamos la *apagoge* o la *instancia*.

α) *Apagoge*: tomamos como cierta su tesis y mostramos a continuación qué se sigue de ella cuando la utilizamos como premisa para un silogismo en combinación con cualquier otra tesis reconocida como cierta, silogismo del que se sigue una conclusión que es patentemente falsa bien porque contradice la naturaleza de las cosas, bien porque contradice las demás afirmaciones del propio adversario, es decir, es falsa *ad rem o ad hominem* (Sócrates en el *Hippias mayor* y en otros lugares): por consiguiente, también es falsa la tesis, puesto que de premisas verdaderas solo pueden seguirse proposiciones

verdaderas, si bien de premisas falsas no siempre se siguen proposiciones falsas. (Si contradice abiertamente una verdad del todo indudable, hemos reducido *ad absurdum* al adversario).

β) La *instancia* (ἔνστασις, *exemplum in contrarium*), la refutación de la tesis general mostrando de forma directa algunos de los casos comprendidos en su afirmación en los que no es cierta, por lo que la tesis misma tiene que ser falsa.

Esta es la estructura básica, el esqueleto de toda discusión. Tenemos, pues, su osteología. Pues a ello se reduce en el fondo todo discutir, si bien todo esto puede ocurrir de forma real o solo aparente, con razones auténticas o inauténticas: los debates son tan prolongados y tenaces porque a este respecto no es fácil determinar algo con seguridad. En estas instrucciones tampoco podemos separar lo verdadero de lo aparente, porque ni siquiera los que discuten lo saben nunca de antemano: por eso ofrezco *estratagemas* sin tener en cuenta si se tiene o no razón *objetiva*, ya que esto ni siquiera uno mismo puede saberlo con certeza y debe determinarse a través de la disputa. Por lo demás, en toda disputa o argumentación es preciso estar de acuerdo sobre alguna cosa si se quiere juzgar la cuestión debatida conforme a un principio: *contra negantem principia non est disputandum* [no cabe discusión con quien niega los principios].

Estratagema 1

La ampliación. Llevar la afirmación del adversario más allá de sus límites naturales, interpretarla del modo más general posible, tomarla en el sentido más amplio posible y exagerarla; la propia, por el contrario, en el sentido más limitado posible, reducirla a los límites más estrechos posibles: pues cuanto más general se hace una afirmación, tanto más expuesta queda a los ataques. El antídoto es la estipulación exacta de los *puncti* o *status controversiae* [puntos en discusión o estado de la discusión].

Ejemplo 1. Yo afirmé: «Los ingleses son la primera nación dramática». El adversario pretendió intentar una *instantia* y replicó: «Es sabido que en la música, y por tanto en la ópera, no han logrado nada». Yo le atajé recordándole que «la música no está comprendida en lo *dramático*, que se refiere únicamente a la tragedia y a la comedia», cosa que él sabía muy bien, intentando generalizar mi afirmación de tal manera que comprendiera todas

las representaciones teatrales, y por tanto la ópera, y por consiguiente la música, para poder después vencerme con seguridad.

Al contrario, salve uno su propia afirmación restringiéndola más de lo que se pretendía en primera intención si la expresión utilizada lo permite.

Ejemplo 2. A afirma: «La paz de 1814 también restituyó su independencia a todas las ciudades hanseáticas alemanas». B aporta la *instantia in contrarium* de que Danzig perdió por aquella paz la independencia que le había concedido Bonaparte. A se salva del siguiente modo: «He dicho todas las ciudades hanseáticas alemanas: Danzig era una ciudad hanseática polaca».

Ya Aristóteles (*Tópicos*, lib. VIII, c. 12, 11) enseña esta estratagema.

Ejemplo 3. Lamarck (*Philosophie zoologique*, vol. 1, p. 203) niega a los pólipos toda sensación porque no tienen nervios. Sin embargo, es indudable que *perciben*, puesto que siguen la luz al avanzar hábilmente de rama en rama, e intentan atrapar a sus presas. Por esto se ha supuesto que en ellos la masa nerviosa está homogéneamente distribuida en la totalidad de la masa corporal, fundida con ella, por así expresarlo, ya que es evidente que tienen percepciones sin órganos sensoriales especializados. Como esto refuta su hipótesis, Lamarck argumenta dialécticamente del siguiente modo: «En ese caso, todas las partes de los cuerpos de los pólipos tendrían que ser capaces de *todo tipo* de sensación, y también de movimiento, de voluntad y de *pensamiento*: pues si el pólipo tuviera en todos y cada uno de los puntos de su cuerpo todos los órganos del animal más completo, todos y cada uno de sus puntos podrían ver, oler, gustar, escuchar, etc., incluso pensar, juzgar, razonar: toda partícula de su cuerpo sería un animal completo, y el pólipo estaría por encima del hombre, puesto que cualquiera de sus partículas tendría todas las facultades que el hombre solo tiene en su totalidad. No habría además ninguna razón para que lo que se afirma de los pólipos no pudiera extenderse a la *mónada*, el más incompleto de todos los seres, y finalmente a las plantas, que también tienen vida, etc.». Mediante el uso de tales estratagemas dialécticas un escritor revela que en el fondo sabe que no tiene razón. Como se afirmó: «Todo su cuerpo tiene percepción de la luz, y por tanto es similar a un nervio», Lamarck hace que piense el cuerpo entero.

Estratagema 2

Utilizar la *homonimia* para extender la afirmación planteada a aquello que, fuera de que la palabra sea la misma, tiene poco o nada en común con la cosa de la que se trata, después negar esto triunfalmente para dar así la impresión de que se ha refutado la afirmación.

Nota: *sinónimas* son dos palabras que expresan el mismo concepto; *homónimos*, dos conceptos designados por la misma palabra. Véase Aristóteles (*Tópicos*, lib. I, cap. 13). Profundo, cortante o alto, empleados bien sea para cuerpos, bien para sonidos, son *homónimos*. Leal y sincero son *sinónimos*.

Puede considerarse esta estratagema idéntica al sofisma *ex homonymia*: sin embargo, el sofisma evidente de la homonimia nunca engañará seriamente:

Omne lumen potest extingui;
Intellectus est lumen;
Intellects potest extingui.^[11]

Aquí se observa de inmediato que existen cuatro *termini*: *lumen* en sentido propio y *lumen* en sentido figurado. Pero en algunos casos sutiles logra engañar a pesar de todo, a saber, cuando los conceptos que se designan mediante la misma expresión están emparentados y se superponen.

Ejemplo 1. (Los casos inventados a propósito no son nunca lo bastante sutiles como para poder engañar; por tanto, es preciso tomarlos de la propia experiencia real. Estaría muy bien que se pudiera dar a cada estratagema un nombre conciso y certero mediante el cual, llegado el caso, se pudiera rechazar en el acto el uso de esta o aquella estratagema).

A: «Usted no está iniciado en los misterios de la filosofía kantiana».

B: «Ah, no quiero saber nada de algo donde hay misterios».

Ejemplo 2. Yo criticaba por irracional el principio del honor, conforme al cual una ofensa recibida deshonra a no ser que se conteste con una ofensa mayor o que se lave con sangre, sea la del contrario o la propia; como razón aduje que el verdadero honor no puede ser herido por lo que uno sufra, sino únicamente por lo que uno haga, pues a cualquiera puede ocurrirle cualquier cosa. El adversario atacó directamente mi razón: me mostró triunfalmente que cuando se acusa en falso a un comerciante de engaño, falta de honradez o negligencia en su negocio, esto es un ataque a su honor, que en este caso es

herido exclusivamente por lo que padece y solo puede ser reparado si consigue castigar y fuerza a retractarse a semejante agresor.

Aquí, pues, mediante homonimia, suplantó el *honor burgués*, que por lo demás se conoce como *buen nombre* y que puede ser manchado por la *calumnia*, por el *concepto de honor caballeresco*, que por lo demás también se denomina *point d'honneur* y que puede ser manchado por *ofensas*. Y como no puede dejarse pasar un ataque al primero, sino que debe ser rechazado consiguiendo la retractación pública, con el mismo derecho no puede dejarse pasar un ataque al último, sino que debe rechazarse mediante una ofensa mayor y el duelo. Es decir, se mezclan dos cosas esencialmente distintas mediante la homonimia de la palabra honor: de ahí una *mutatio controversiae* [cambio del tema en discusión], obtenida a través de la homonimia.

Estratagema 3

Tomar la afirmación^[12] planteada de modo relativo, κατά τι, *relative*, como si fuera general, *simpliciter*, ἀπλῶς, *absolute*, o al menos entenderla en un respecto completamente distinto y refutarla a continuación en ese sentido. El ejemplo de Aristóteles es el siguiente: el moro es negro, pero blanco en cuanto a sus dientes: por tanto, es a la vez negro y no negro. Este es un ejemplo inventado que no engañará en serio a nadie: tomemos, por el contrario, uno de la experiencia real.

Ejemplo. En una conversación sobre filosofía, admití que mi sistema defiende y ensalza a los *quietistas*. Poco después se pasó a hablar de Hegel, y yo afirmé que, en gran parte, había escrito cosas absurdas o, al menos, muchos pasajes de sus escritos eran de aquellos en los que el autor ponía las palabras y el lector tenía que poner el sentido. Mi adversario no emprendió una refutación *ad rem* de esto, sino que se contentó con plantear el *argumentum ad hominem*: que también yo había «elogiado a los quietistas, y también estos han escrito muchas cosas absurdas».

Admití esto, pero le corregí en cuanto a que yo no elogio a los quietistas como filósofos y escritores, es decir, no por sus logros *teóricos*, sino solo como hombres, por sus acciones, únicamente en un aspecto *práctico*: en el caso de Hegel, sin embargo, se hablaba de logros teóricos. Así se paró el ataque.

Las tres primeras estratagemas están relacionadas: tienen en común que en realidad el adversario habla de algo distinto a lo que se ha planteado, por lo que uno incurriría en una *ignoratio elenchi* [ignorancia de la refutación] si permitiera que le despacharan de este modo. Pues en todos los ejemplos expuestos, lo que dice el adversario es cierto: sin embargo, no está en contradicción real, sino solo aparente, con la tesis, por lo que el atacado niega la consecuencia de su conclusión, es decir, que de la verdad de su proposición se siga la falsedad de la nuestra. Se trata, pues, de una refutación directa de su refutación *per negationem consequentiae*.

No admitir premisas ciertas porque se prevé la consecuencia. Contra esto, utilícense los siguientes dos medios, reglas 4 y 5.

Estratagema 4

Cuando se quiere llegar a una conclusión, no ha de permitirse que se anticipe, sino que debe dejarse que en la conversación se admitan inadvertidamente las premisas de forma aislada y dispersa, porque de lo contrario el adversario intentará todo tipo de triquiñuelas; o cuando sea dudoso que el adversario las admita, plantéense las premisas de estas premisas, háganse prosilogismos; hágase que se admitan desordenadamente las premisas de varios de estos prosilogismos, esto es, ocúltese el propio juego hasta que haya admitido todo lo que se necesita. Lléguese al asunto, pues, partiendo de lejos. Aristóteles (*Tópicos*, VIII, cap. 1) ofrece esta regla.

No requiere ejemplos.

Estratagema 5

Como prueba de su tesis, uno puede utilizar premisas falsas en el caso de que el adversario no admitiera las verdaderas, bien porque no perciba su verdad, bien porque vea que la tesis se seguiría inmediatamente de ellas: tómense entonces tesis que en sí mismas son falsas pero verdaderas *ad hominem*, y arguéntese *ex concessis* a partir del modo de pensar del adversario. Pues lo verdadero puede seguirse de premisas falsas, si bien nunca lo falso de verdaderas. Aun así, se pueden refutar tesis falsas del adversario mediante otras tesis falsas que él, sin embargo, toma por verdaderas, pues uno tiene que vérselas con él y debe utilizar su modo de pensar. Por ejemplo, si es partidario

de una secta con la que no estamos de acuerdo, podemos utilizar contra él las máximas de esa secta como *principia* (Aristóteles, *Tópicos*, VIII, cap. 9). (Forma parte de la estratagema anterior).

Estratagema 6

Se hace una *petitio principii* encubierta postulándose aquello que uno tendría que demostrar, bien 1) bajo un nombre distinto, como por ejemplo buen nombre en vez de honor, virtud en vez de virginidad, etc., o también conceptos intercambiables, como por ejemplo animales de sangre roja en lugar de vertebrados, bien 2) lográndose que se conceda en general lo que es discutible en particular, por ejemplo, afirmar la incertidumbre de la medicina postulando la incertidumbre de todo saber humano; 3) cuando *vice versa* dos cosas se siguen una de otra y hay que demostrar una, se postula la otra; 4) cuando hay que demostrar lo general y uno hace que se admita cada uno de los particulares (lo contrario del número 2). (Aristóteles, *Tópicos*, VIII, cap. 11).

El último capítulo de los *Tópicos* de Aristóteles contiene buenas reglas sobre el *ejercicio* de la dialéctica.

Estratagema 7

Cuando la discusión se lleva a cabo con cierto rigor y formalidad y uno quiere que ambas partes se entiendan con toda claridad, quien ha formulado la afirmación y debe demostrarla procede *interrogativamente* contra su adversario para concluir la verdad de su afirmación a partir de las concesiones del propio adversario. Este modo erotemático se utilizaba especialmente entre los antiguos (también se denomina socrático): a él se refiere la presente estratagema y algunas de las que siguen. (Todas ellas desarrolladas libremente conforme a Aristóteles, *Sobre las refutaciones sofísticas*, cap. 15).

Preguntar detalladamente muchas cosas a la vez, para ocultar lo que uno realmente quiere que se admita. Por el contrario, exponer rápidamente la propia argumentación a partir de lo que se ha admitido: pues quienes son lentos de entendimiento no pueden seguir con precisión la demostración y pasan por alto sus eventuales errores o lagunas.

Estratagema 8

Suscitar la cólera del adversario, ya que, encolerizado, no está en condiciones de juzgar de forma correcta y percibir su ventaja. Se le encoleriza no haciéndole justicia, enredándole abiertamente y, en general, mostrándose insolente.

Estratagema 9

No plantear las preguntas en el orden que requiere la conclusión a extraer, sino con todo tipo de desorden: en ese caso, el adversario ya no sabe adónde quiere uno llegar y no puede prevenirse. También pueden utilizarse sus respuestas para conclusiones diversas, incluso opuestas, según se vayan produciendo. Esto está relacionado con la estratagema número 4, en el sentido en que uno debe enmascarar su forma de actuar.

Estratagema 10

Cuando uno advierte que el adversario niega intencionadamente las preguntas cuya afirmación habría que utilizar para nuestra tesis, ha de preguntarse lo contrario de la tesis a utilizar, como si uno quisiera ver que se afirma eso, o al menos presentar ambas cosas a la elección del adversario, de modo que no se dé cuenta de cuál es la tesis que uno quiere que se afirme.

Estratagema 11

Si efectuamos una inducción y nos concede los casos particulares mediante la que debe ser formulada, no debemos preguntarle si también admite la verdad general que se sigue de esos casos, sino introducirla más adelante como algo demostrado y admitido: pues en ocasiones él mismo creerá haberlo admitido y así se lo parecerá a los oyentes, puesto que recuerdan las numerosas preguntas por los casos particulares que han debido encaminar a ese fin.

Estratagema 12

Si el discurso trata de un concepto general que no tiene ningún nombre propio sino que, mediante un tropo, debe ser designado a través de una comparación, debemos elegir la comparación de tal modo que favorezca a nuestra afirmación. Así, por ejemplo, en España los nombres mediante los que se designa a ambos partidos políticos, *serviles* y *liberales*, sin duda han sido elegidos por los últimos.

El nombre protestante ha sido elegido por estos, y también el nombre de evangélicos: el de hereje por los católicos.

Esto se aplica a los nombres de las cosas incluso cuando son más apropiados: por ejemplo, si el adversario ha propuesto un *cambio* cualquiera, denomínesele *innovación*, pues esta palabra es odiosa. Al revés cuando es uno mismo el proponente. En el primer caso, menciónese como antónimo «el orden establecido», en el segundo «arcaísmo». Lo que alguien enteramente carente de intencionalidad y partido denominaría «culto» o «doctrina pública de la fe», alguien que quiere hablar a su *favor* lo denominaría «piedad», «devoción» y un adversario «beatería», «superstición». En el fondo, se trata de una sutil *petitio principii*: uno expresa de antemano en la palabra aquello que pretende demostrar, y después procede a partir de esa denominación mediante un simple juicio analítico. Lo que uno denomina «hacerse cargo de su persona», «poner en custodia», su adversario lo llama «encarcelar».

Un orador muchas veces delata ya de entrada su intención mediante los nombres que da a las cosas. Uno dice «los sacerdotes», el otro «la clrigalla». De entre todas las estratagemas, esta es la más frecuentemente utilizada, de forma instintiva. Fervor religioso \cong fanatismo; desliz o galantería \cong adulterio; equívocos \cong indecencias; desajuste \cong bancarrota; «mediante influencias y relaciones» \cong «mediante sobornos y nepotismo»; «sincero agradecimiento» \cong «buen pago».

Estratagema 13

Para lograr que el adversario acepte una tesis, debemos presentarle su opuesto y dejarle la elección, y expresar de forma bien estridente ese opuesto, de modo que, para no ser paradójico, tenga que avenirse a nuestra tesis que, en contraste, parece sumamente probable. Por ejemplo, el adversario ha de admitir que uno tiene que hacer todo lo que le diga su padre, de modo que

preguntamos: «¿Se debe ser obediente o desobediente a los padres en todas las cosas?». O si se afirma de una cosa cualquiera que es «frecuente», preguntamos si por «frecuente» se entienden pocos o muchos casos: dirá que «muchos». Es como cuando se contrapone el gris al negro, que puede llamarse blanco; si se contrapone al blanco, puede llamarse negro.

Estratagema 14

Una triquiñuela descarada es que, después de haber contestado varias preguntas sin que las respuestas se hayan decantado a favor de la conclusión que perseguíamos, se plantee y proclame triunfalmente la tesis concluyente que se quería extraer, a pesar de que no se deduzca en absoluto de ellas. Si el adversario es tímido o estúpido y uno mismo posee mucho descaro y una buena voz, esto puede resultar bien. Es un caso de *fallacia non causae ut causae* [falacia de hacer pasar por causa lo que no es].

Estratagema 15

Si hemos expuesto una tesis paradójica que no sabemos cómo demostrar, proponemos a la aceptación o rechazo del adversario cualquier tesis correcta, cuya corrección no sea, sin embargo, en exceso manifiesta, como si quisiéramos extraer de ella la demostración: si la rechaza por desconfianza, le reducimos *ad absurdum* y triunfamos: si la acepta, por lo pronto ya hemos dicho algo razonable, y luego ya veremos. O añadimos la estratagema anterior y afirmamos que mediante lo dicho ha quedado demostrada nuestra paradoja. Esto requiere la desvergüenza más extrema: pero de hecho ocurre, y hay gente que practica todo esto instintivamente.

Estratagema 16

Argumenta ad hominem o ex concessis. Ante una afirmación del adversario debemos buscar si no está de algún modo en contradicción, en caso de necesidad siquiera aparente, con cualquier otra cosa que haya dicho o admitido antes, o con los preceptos de una escuela o secta que haya elogiado y aprobado, o con las acciones de los partidarios de esa secta, aunque sean

falsos o fingidos, o con su propia forma de actuar. Si, por ejemplo, defiende el suicidio, se exclama de inmediato «¿por qué no te ahorcas tú?». O si afirma, por ejemplo, que Berlín es un lugar incómodo para estar, se exclama de inmediato: «¿Por qué no te marchas con el primer coche?».

De cualquier modo se podrá entresacar un ardid.

Estratagema 17

Cuando el adversario nos asedia con una contraprueba, muchas veces podremos salvarnos mediante una distinción sutil en la que anteriormente no habíamos reparado cuando el asunto admita cualquier doble significado o doble caso.

Estratagema 18

Si observamos que el adversario ha recurrido a una argumentación con la que nos derrotará, no debemos permitir que la lleve hasta el final, sino que oportunamente le interrumpiremos, haremos divagar o desviaremos el curso de la discusión y la llevaremos a otras cuestiones: en suma, procuraremos una *mutatio controversiae*. Véase sobre esto la estratagema 29.

Estratagema 19

Si el adversario nos apremia expresamente a aducir algo contra un punto determinado de su afirmación pero no tenemos nada adecuado, tenemos que llevar el asunto a un terreno general y hablar en contra de esto. Si queremos decir por qué no hay que confiar en una determinada hipótesis física, hablamos sobre el carácter ilusorio del saber humano y lo ejemplificamos de múltiples modos.

Estratagema 20

Cuando le hemos preguntado por las premisas y él las ha concedido, no tenemos que preguntar también por su conclusión, sino extraerla nosotros mismos directamente: es más, incluso cuando falta una u otra cosa en las premisas, la tomamos igualmente por admitida y extraemos la conclusión. Lo que es una aplicación de la *fallacia non causae ut causae*.

Estratagema 21

Ante un argumento del adversario meramente aparente o sofístico que hemos reconocido como tal, podemos desbaratarlo mostrando su naturaleza capciosa e ilusoria; pero es mejor oponerle un contraargumento igualmente ilusorio y sofístico. Pues no se trata de la verdad, sino de la victoria. Si, por ejemplo, recurre a un *argumentum ad hominem*, basta con invalidarlo mediante un contraargumento *ad hominem (ex concessis)*: y en general, si se tercia es más breve dar un *argumentum ad hominem* y no una larga exposición de la verdadera naturaleza del asunto.

Estratagema 22

Si nos apremia a admitir algo de lo que se seguiría inmediatamente el problema en discusión, nos negaremos, presentándolo como una *petitio principii*; pues será fácil que él y los oyentes consideren idéntica al problema una proposición estrechamente relacionada con el problema, y así le privamos de su mejor argumento.

Estratagema 23

La contradicción y la discusión incitan a la *exageración* de la afirmación. Podemos pues, mediante la contradicción, incitar al adversario a enfatizar más allá de la verdad una afirmación que en sí misma y en sus debidos límites es en todo caso cierta: y cuando hayamos refutado esa exageración, parecerá que hemos refutado también su tesis original. Por el contrario, nosotros mismos debemos cuidarnos de que al contradecirnos nos induzcan a la exageración o a la desmedida extensión de nuestra tesis. Muchas veces el propio adversario buscará directamente extender nuestra afirmación más allá de los límites en

los que la habíamos expuesto nosotros: debemos ponerle coto de inmediato y reconducirle a los términos de nuestra afirmación con «esto es todo lo que he dicho, nada más».

Estratagema 24

Forzar consecuencias. De la tesis del adversario, mediante falsas conclusiones y tergiversaciones de los conceptos, se fuerzan tesis que no están en la suya y que no se corresponden en absoluto con su opinión, sino que, por el contrario, son absurdas o peligrosas: y puesto que parece que de su tesis se desprenden tesis semejantes, contradictorias consigo mismas o con verdades reconocidas, se hace pasar esto por una refutación indirecta, *apagoge*, lo que es otra aplicación de la *fallacia non causae ut causae*.

Estratagema 25

Se refiere a la *apagoge* mediante una «instancia», *exemplum in contrarium*. La *ἐπαγωγή*, *inductio*, requiere un gran número de casos para formular su tesis general; la *ἀπαγωγή* no requiere más que formular un único caso al que no se conforma la tesis y esta queda refutada: un caso semejante se denomina «instancia», *ἔνστασις*, *exemplum in contrarium*, *instantia*. Por ejemplo, la proposición: «todos los rumiantes tienen cuernos» queda rebatida por la única instancia del camello.

La instancia es un caso de aplicación de la verdad general en el que se subsume, bajo el concepto principal de esta última, algo para lo que dicha verdad no es válida, quedando así enteramente refutada. Sin embargo, de aquí pueden derivarse engaños, por lo que en las instancias que plantea el adversario tenemos que observar lo siguiente: 1) que el ejemplo sea verdaderamente cierto; existen problemas cuya única solución verdadera es que el caso no es verdadero, por ejemplo, numerosos milagros, historias de aparecidos, etc.; 2) que verdaderamente pueda subsumirse bajo el concepto de la verdad formulada; muchas veces eso solo ocurre en apariencia y puede resolverse mediante una distinción sutil; 3) que esté realmente en contradicción con la verdad formulada; muchas veces también ocurre que eso solo es así en apariencia.

Estratagema 26

Una jugada brillante es la *retorsio argumenti* [dar la vuelta al argumento] cuando el argumento que el adversario quiere utilizar en su favor puede utilizarse mejor en contra de él: «Es un niño, hay que tener paciencia con él»; *retorsio*: «precisamente porque es un niño hay que corregirle para que no se empecine en sus malas costumbres».

Estratagema 27

Si ante un argumento el adversario se enfada, se le debe acosar insistentemente con ese argumento: no solo le ha encolerizado porque es bueno, sino porque hay que suponer que ha tocado el punto débil de su razonamiento y es probable que en ese punto se le pueda atacar más de lo que uno mismo ve de momento.

Estratagema 28

Esta es aplicable sobre todo cuando personas cultas discuten ante oyentes incultos. Si uno no tiene un *argumentum ad rem*, ni siquiera uno *ad hominem*, se hace uno *ad auditores*, es decir, una objeción sin validez cuya invalidez solo reconoce el conocedor de la materia: tal es el adversario, pero no los oyentes. Por lo tanto, a los ojos de estos aquel es derrotado, especialmente cuando la objeción hace que su afirmación parezca de algún modo ridícula: la gente es muy pronta a la risa, y uno tiene de su parte a los que ríen. Para mostrar la inanidad de la objeción el adversario tendría que hacer una larga exposición y remontarse a los principios de la ciencia o de otro asunto: no es fácil que encuentre audiencia para eso.

Ejemplo. El adversario dice: al formarse las montañas primigenias, la masa a partir de la cual cristalizó el granito y el resto de las rocas se encontraba en estado líquido debido al calor, es decir, fundida: el calor debía de ser de unos 200 °R: la masa cristalizó bajo la superficie del mar, que la cubría. Hacemos el *argumentum ad auditores* de que con esa temperatura, e incluso a 80 °R, el mar hubiera hervido hace tiempo y habría quedado disipado en el aire como vapor. Los oyentes se ríen. Para derrotamos, el

adversario tendría que mostrar que el punto de ebullición no depende únicamente de la temperatura, sino también de la presión atmosférica: y esta, tan pronto como se hubiera evaporado la mitad del agua del mar, se elevaría tanto que ni siquiera a 200 °R tendría lugar la ebullición. Pero no lo intenta, porque para quienes no son físicos se requiere un tratado. (Mitscherlich, *Abhdl d. Berl. Akad.*, 1822).

Estratagema 29

Si uno se da cuenta (véase la estratagema 18) de que le están derrotando, se realiza *una diversión*: es decir, se empieza a hablar de repente de algo completamente distinto como si estuviera relacionado con el asunto y fuera un argumento contra el adversario. Esto se hace con cierto comedimiento cuando la diversión aún tiene algo que ver con el *thema quaestionis*; desvergonzadamente cuando solo ataca al adversario y no atañe en absoluto al asunto.

Por ejemplo, yo elogiaba el hecho de que en China no existiera una nobleza de cuna y que los cargos solo se proveyeran en virtud de *examina*. Mi adversario afirmó que la erudición capacitaba para los cargos tan poco como las prerrogativas del nacimiento (que él estimaba). Las cosas se le pusieron difíciles. Inmediatamente, introdujo la diversión de que en China se aplicaban castigos corporales a todos los estamentos, cosa que relacionó con el hecho de que se bebiera mucho té, y recriminó ambas cosas a los chinos. Quien entrase en todo esto se dejaría desviar y permitiría que le quitaran de las manos la victoria ya conquistada.

La diversión es desvergonzada cuando abandona por completo el asunto *quaestionis* y empieza diciendo: «Sí, pero por otro lado hace poco usted afirmaba etc., etc.». Este caso se incluye en cierta medida en el «personalizar», del que hablaremos en la última estratagema. Tomado en sentido estricto, es un paso intermedio entre el *argumentum ad personam*, que examinaremos allí, y el *argumentum ad hominem*.

Toda disputa entre gente vulgar muestra hasta qué punto es, digamos, innata esta estratagema: cuando, por ejemplo, uno le hace a otro recriminaciones personales, este no responde refutándolas, sino haciendo a su vez recriminaciones personales al primero e ignorando las que le han hecho a él mismo; lo que es tanto como admitirlas. Actúa como Escipión, que no ataca a los cartagineses en Italia, sino en África. Es posible que en la guerra a veces

sea apropiada una diversión semejante. Al disputar es mala, puesto que se dejan sin respuesta las recriminaciones recibidas y los oyentes conocen cuanto de malo tienen ambas partes. Al discutir se puede utilizar *faute de mieux* [a falta de algo mejor].

Estratagema 30

El *argumentum ad verecundiam* [argumento basado en el respeto]. En vez de razones, empléense autoridades según la medida de los conocimientos del adversario. Dice Séneca: *Unusquisque mavult credere quam iudicare* [Todo el mundo prefiere creer antes que juzgar] (*De vita beata*, I, 4); uno tiene fácil la partida cuando está a su favor una autoridad a la que respeta el adversario. Pero para él habrá tantas más autoridades válidas cuanto más limitados sean sus conocimientos y facultades. Si estos son de primer orden, habrá para él escasísimas autoridades, prácticamente ninguna. En todo caso, admitirá la validez de las personas expertas en una ciencia, arte u oficio que conoce poco o nada: e incluso estas con desconfianza. Por el contrario, la gente corriente tiene un profundo respeto por los expertos de cualquier tipo. No saben que quien hace profesión de una cosa no ama a la cosa, sino a su ganancia, ni que quien enseña una cosa raras veces la conoce a fondo, pues a quien la ha estudiado a fondo generalmente le queda poco tiempo para enseñar. Pero para el *vulgus* hay numerosísimas autoridades que gozan de respeto: por tanto, si uno no dispone de una enteramente adecuada, tómesese una que lo es en apariencia, cítese lo que alguien ha dicho en otro sentido o en otras circunstancias. Las autoridades que el adversario no entiende en absoluto suelen ser las más eficaces. Los incultos tienen un peculiar respeto por las fórmulas griegas y latinas. En caso de necesidad, también se puede no solo tergiversar las autoridades, sino falsificarlas sin más, o citar algunas que sean de nuestra entera invención: la mayoría de las veces ni tiene el libro a mano ni tampoco sabe manejarlo. El más hermoso ejemplo a este respecto es el del cura francés que, para no pavimentar la parte de la calle que estaba ante su casa, como estaban obligados a hacer los demás ciudadanos, citó una falsa sentencia bíblica: *paveant illi, ego non pavebo* [que teman los demás, yo no temeré]^[13]. Eso convenció al responsable municipal. También pueden utilizarse como autoridades *prejuicios generales*. Pues la mayoría piensan, con Aristóteles, ἃ μὲν πολλοῖς δοκεῖ ταῦτα γε εἶναι φαιμέν [decimos que es justo lo que a muchos les parece justo] (*Ética a Nicómaco*, X, 2, 1172 b 36):

ciertamente, no hay una sola opinión, por absurda que sea, que los hombres no hagan suya con facilidad tan pronto como se ha conseguido persuadirles de que es *generalmente aceptada*. El ejemplo actúa tanto sobre su pensamiento como sobre su conducta. Son borregos que siguen al manso allí donde los lleve: les resulta más fácil morir que pensar. Es muy extraño que la universalidad de una opinión tenga tanto peso en ellos cuando pueden ver en sí mismos cómo se aceptan opiniones sin juicio alguno y por la mera virtud del ejemplo. Pero no ven esto porque carecen de cualquier conocimiento de sí mismos. Solo los escogidos dicen con Platón τοῖς πολλοῖς πολλὰ δοκεῖ [los muchos tienen muchas opiniones, *República*, IX, 576 c], es decir, el *vulgus* tiene muchas patrañas en la cabeza y si uno quisiera ocuparse de ellas tendría mucho que hacer.

La universalidad de una opinión no es, hablando en serio, ninguna prueba, ni siquiera una razón para hacerla más verosímil. Quienes afirman eso tienen que admitir 1) que el alejamiento en el *tiempo* priva de su fuerza probatoria a esa universalidad: de lo contrario, tendrían que rehabilitar todos los viejos errores que en tiempos pasaron universalmente por verdades: por ejemplo, habría que restablecer el sistema ptolemaico o el catolicismo en todos los países protestantes; 2) que el *alejamiento en el espacio* produce lo mismo: si no, les pondrá en un apuro la universalidad de opinión de quienes profesan el budismo, el cristianismo y el islam. (Según Bentham, *Tactique des assemblées législatives* [Ginebra-París, 1816], vol. II, p. 76).

Lo que se llama *opinión universal* es, considerado claramente, la opinión de dos o tres personas; nos convenceríamos de ello si pudiéramos observar la formación de una de estas opiniones universalmente válidas. Veríamos entonces que son dos o tres personas las que al principio la adoptan o plantean y afirman, y con quienes se fue tan benévolo de suponer que la habían examinado bien a fondo: sobre el prejuicio de la capacidad suficiente de estos, otros fueron a su vez adoptando la opinión; y, por su parte, a estos les creyeron muchos otros cuya indolencia les aconsejó mejor creer sin más que comprobar fatigosamente. Así creció día a día el número de tales partidarios indolentes y crédulos: pues como la opinión ya tenía un buen número de voces a su favor, los siguientes partidarios pensaron que solo lo podía haber conseguido gracias a lo bien fundado de sus razones. Los que quedaban fueron viéndose obligados a admitir lo que era generalmente admitido para no pasar por cabezas inquietas que se rebelaban contra opiniones de universal validez y sujetos impertinentes que pretendían ser más listos que el mundo entero. En este punto el asentimiento se convierte en una obligación. De ahí

en adelante, los pocos capaces de juzgar se ven obligados a callar: y a quienes les está permitido hablar son aquellos que son totalmente incapaces de tener opiniones propias y un juicio propio, que no son más que el mero eco de opiniones ajenas, no obstante lo cual son defensores tanto más celosos e intolerantes de las mismas. Pues lo que odian en el que piensa de otro modo no es tanto la opinión distinta que este profesa como el atrevimiento de querer juzgar por uno mismo: cosa que ellos jamás se resuelven a hacer y de la que en el fondo son conscientes. En suma, son muy pocos los que pueden pensar, pero todos quieren tener opiniones: ¿qué otra cosa cabe hacer entonces sino tomarlas de otros, ya del todo listas, en vez de forjarlas por sí mismos? Siendo así las cosas, ¿de qué vale la voz de cien millones de personas? Tanto como un dato histórico, por ejemplo, que se encuentra en cien historiadores pero que, como acaba demostrándose, todos han tomado unos de otros, por lo que, en último término, todo se reduce a la afirmación de un solo individuo. (Según Bayle, *Pensées sur les comètes* [4.^a edición, 1704], vol. I, p. 10).

Dico ego, tu dicis, sed denique dixit et ille:

Dictaque post toties, nil nisi dicta vides.^[14]

No obstante todo lo cual, en la discusión con gente ordinaria puede utilizarse la opinión general como autoridad.

En general, se hallará que cuando discuten dos cabezas ordinarias, la mayoría de las veces las armas que ambos utilizan son autoridades con las que se golpean mutuamente. Si una cabeza mejor tiene que habérselas con una de estas, lo más aconsejable es que se amolde a esta arma, eligiéndola conforme a las debilidades de su adversario. Pues contra las armas de las razones este es, *ex hypothesis* un Sigfrido invulnerable, inmerso en las aguas de la incapacidad de pensar y de juzgar.

Ante un tribunal, en realidad solo se discute con autoridades, la autoridad de la ley establecida: la facultad de juzgar se ocupa de encontrar la ley, es decir, la autoridad que se aplica al caso dado. La dialéctica, sin embargo, tiene el margen suficiente para, si así se requiere, poder tergiversar la discordancia entre el caso y la ley hasta que se consiga presentarlos como concordantes: también al revés.

Estratagema 31

Cuando uno no sabe qué objetar a las razones expuestas por el adversario, declárese incompetente con fina ironía: «Lo que dice usted desborda mi débil comprensión; puede ser muy acertado, pero yo no alcanzo a entenderlo y renuncio a cualquier juicio». Con esto se insinúa a los oyentes de cuya estima uno goza que lo que se ha dicho es absurdo. Así, cuando apareció la *Crítica de la razón pura*, o más bien cuando empezó su clamorosa notoriedad, muchos profesores de la antigua escuela ecléctica declararon: «No la entendemos», creyendo que así la habían despachado. Pero cuando algunos partidarios de la nueva escuela les mostraron que sí, que tenían razón y que, efectivamente, todo lo que ocurría era que no la entendían, se pusieron de muy mal humor.

Esta estratagema solo puede utilizarse cuando uno está seguro de gozar ante los oyentes de una estima claramente superior a la del adversario: por ejemplo, un profesor contra un estudiante. En realidad, esto forma parte de la estratagema anterior, y consiste en hacer valer la *propia autoridad*, en vez de las razones, de forma especialmente maliciosa. El contragolpe es: «Permítame, con su gran penetración tiene que resultarle fácil entender, y solo mi mala exposición puede tener la culpa», poniéndole las cosas tan claras que *nolens volens* [quiera o no] tenga que entenderlas y quede claro que lo único que pasaba antes era que no entendía. Así se le da la vuelta. Quería insinuar que decíamos un «absurdo»: le hemos demostrado «falta de inteligencia». Ambos con la más exquisita cortesía.

Estratagema 32

Podemos descartar, o al menos hacer sospechosa de forma rápida, una afirmación que nos opone el adversario subsumiéndola en una categoría aborrecible, aun cuando no esté relacionada con ella más que por similitud o de modo vago. Por ejemplo: «Eso es maniqueísmo, eso es arrianismo; eso es pelagianismo; eso es idealismo; eso es espinosismo; eso es panteísmo; eso es brownianismo; eso es naturalismo; eso es ateísmo; eso es racionalismo; eso es espiritualismo; eso es misticismo; etc.». Con lo que suponemos dos cosas: 1) que su afirmación es realmente idéntica a, o al menos está contenida en aquella categoría, y así exclamamos «¡Ah, eso ya lo conocemos!»; y 2) que esa categoría ya está enteramente refutada y no puede contener ni una sola palabra verdadera.

Estratagema 33

«Eso puede ser cierto en la teoría, pero en la práctica es falso». Mediante este sofisma uno admite las razones pero niega las consecuencias; en contradicción con la regla *a ratiōe ad ratiōatum valet consequentia* [es válido extraer la consecuencia a partir de sus premisas]. Esa afirmación supone una imposibilidad: lo que es cierto en teoría *tiene* que serlo también en la práctica: si no lo es, hay un fallo en la teoría, se ha pasado algo por alto y no se ha tenido en cuenta, y por consiguiente también es falso en la teoría.

Estratagema 34

Cuando el adversario no sabe dar una respuesta o réplica a una pregunta o argumento, sino que se evade mediante una contrapregunta o una respuesta indirecta o incluso con algo que no atañe en absoluto a la cuestión y pretende llegar a otro lado, esto es una señal segura de que (a veces sin saberlo) hemos tocado un punto flaco: es un enmudecimiento *relativo* por su parte. Hay, pues, que insistir en el punto que hemos suscitado y no dejar escapar de él al adversario; incluso cuando todavía no veamos en qué consiste realmente la debilidad con la que hemos topado.

Estratagema 35

La cual, tan pronto como puede practicarse, hace superfluas todas las demás: en lugar de actuar mediante razones sobre el intelecto, actúese mediante motivos sobre la voluntad, y el adversario, como también los oyentes, si comparten el mismo interés con él, quedarán ganados de inmediato para nuestra opinión, aunque la hubiéramos sacado del manicomio: pues la mayoría de las veces un adarme de voluntad pesa más que un quintal de perspicacia y convicción. Indudablemente, esto solo puede usarse en circunstancias especiales. Uno puede hacer sentir al adversario que su opinión, de ser válida, supondría un notable quebranto para su interés; de este modo la abandonará tan presto como soltaría un hierro ardiente que hubiera cogido por descuido. Por ejemplo, un religioso defiende un dogma filosófico: se le hace observar que está indirectamente en contradicción con un dogma fundamental de su iglesia, y lo abandonará.

Un hacendado afirma la excelencia de la maquinaria en Inglaterra, donde una máquina de vapor hace el trabajo de muchos hombres: désele a entender que las máquinas de vapor pronto tirarán de los carruajes, por lo que el precio de los caballos de sus numerosas cuadras bajará mucho, y ya se verá. En tales casos, el sentimiento de todo el mundo suele ser *quam temere in nosmet legem sancimus iniquam* [con qué temeridad sancionamos una ley que va contra nosotros mismos] (Horacio, *Sátiras*, I, 3, 67).

Lo mismo ocurre cuando los oyentes pertenecen a una secta, gremio, oficio, club, etc., pero el adversario no. Por muy correcta que sea su tesis, tan pronto como insinuemos siquiera que contraría a los intereses comunes del mencionado gremio, etc., todos los oyentes encontrarán débiles y deplorables los argumentos del adversario, por excelentes que sean, en tanto que los nuestros, aunque carezcan de todo fundamento, les parecerán correctos y certeros; el coro se hará oír bien alto a nuestro favor y el adversario tendrá que abandonar el campo avergonzado. Es más, por lo común los oyentes creerán haber asentido por pura convicción. Pues lo que nos es desventajoso suele parecer absurdo al intelecto. *Intellectus luminis sicci non est recipit infusionem a voluntate et affectibus* [el intelecto no es una luz que arda sin aceite, sino que es alimentado por la voluntad y las pasiones] (Francis Bacon, *Novum Organon*, I, 49). Esta estratagema podría denominarse «atacar al árbol por la raíz»: por lo común, se llama *argumentum ab utili*.

Estratagema 36

Aturdir, desconcertar al adversario mediante palabrería sin sentido. Se basa en que:

«Suele creer el hombre cuando solo oye palabras, que deberían, sin embargo, tener algún sentido».^[15]

Cuando es consciente en secreto de su propia debilidad, cuando está acostumbrado a escuchar cosas que no entiende y, sin embargo, a hacer como si las entendiera, uno puede apabullarle diciendo con gesto grave un disparate que suene erudito o profundo y con el que pierda oído, vista y pensamiento^[16], y hacer pasar esto por la prueba más irrefutable de la propia tesis. Como es sabido, en tiempos recientes algunos filósofos han aplicado esta estratagema ante todo el público alemán con el éxito más brillante. Pero

como son *exempla odiosa*, tomaremos un ejemplo más antiguo de Goldsmith, *The Vicar of Wakefield*, [Cap. VII].

Estratagema 37

(Que debería ser una de las primeras). Cuando el adversario tiene razón en la cuestión, pero por desgracia para él elige una mala prueba, nos resultará fácil refutar esa prueba y haremos pasar esto por una refutación de la cuestión. En el fondo, esto se reduce a que hacemos pasar un *argumentum ad hominem* por uno *ad rem*. Si a él o a alguno de los presentes no se le ocurre una prueba mejor, habremos vencido. Por ejemplo, cuando uno plantea el argumento ontológico para probar la existencia de Dios, que es muy fácil de refutar. Esta es la vía por la que los malos abogados pierden una buena causa: pretenden defenderla mediante una ley inadecuada, y la adecuada no se les ocurre.

Última estratagema

Cuando se advierte que el adversario es superior y que uno no conseguirá llevar razón, personalícese, séase ofensivo, grosero. El personalizar consiste en que uno se aparta del objeto de la discusión (porque es una partida perdida) y ataca de algún modo al contendiente y a su persona: esto podría denominarse *argumentum ad personam*, a diferencia del *argumentum ad hominem*: este parte de un objeto puramente objetivo para atenerse a lo que el adversario ha dicho o admitido sobre él. Al personalizar, sin embargo, se abandona por completo el objeto y uno dirige su ataque a la persona del adversario: uno, pues, se torna insultante, maligno, ofensivo, grosero. Es una apelación de las facultades del intelecto a las del cuerpo, o a la animalidad. Esta regla goza de gran predicamento porque cualquiera es capaz de ejercerla, por lo que se utiliza con frecuencia. Cabe preguntarse, pues, qué contrarregla es válida entonces para la otra parte. Pues si la otra parte quiere utilizar esta misma, se acabará en pelea, duelo o proceso por injurias.

Mucho se equivocaría quien pensara que basta con que uno mismo no personalice. Pues si uno muestra al otro con toda tranquilidad que no tiene razón y que por tanto juzga y piensa erróneamente, lo que es el caso en toda victoria dialéctica, se le encona más que mediante una expresión grosera, ofensiva. ¿Por qué? Porque como dice Hobbes en *De cive*, cap. 1 [par. 5]:

Omnis animi voluptas, omnisque alacritas in eo sita est, quod quis habeat, quibuscum conferens se, possit magnifice sentire de seipso [Todo placer del ánimo, toda alegría reside en que haya alguien en comparación con el cual uno pueda tener un alto concepto de sí mismo]. Nada le importa al hombre más que la satisfacción de su vanidad y ninguna herida le duele más que cuando se golpea esta. (De ahí dichos como el de «vale más el honor que la vida», etc.). Esta satisfacción de la vanidad se deriva principalmente de la satisfacción de uno con los demás, en cualquier aspecto, pero principalmente en relación con las capacidades intelectuales. Ahora bien, esto ocurre *effective* y de forma muy notoria al discutir. De ahí el encono del vencido con el que no se ha cometido una injusticia, y de ahí que acuda al último recurso, a esta última estratagema: a la que uno no puede sustraerse mediante la mera cortesía de su parte. No obstante, una gran sangre fría también puede ser de ayuda aquí si uno contesta tranquilamente, tan pronto como el adversario empieza a personalizar, que eso no hace al asunto, se vuelve de inmediato a este y se prosigue demostrándole aquí que le falta razón sin reparar en sus ofensas, es decir, como dijo Temístocles a Euribíades: *πάταξον μὲν, ἄκουσον δέ* [golpéame pero escúchame] (Plutarco, *Temístocles*, 11, 20). Pero esto no está al alcance de cualquiera.

Por tanto, la única contrarregla segura es la que ya ofrecía Aristóteles en el último capítulo de los *Tópicos*: no discutir con el primero que se presente, sino únicamente con aquellos a quienes se conoce y de los que se sabe que tienen el suficiente entendimiento para no plantear algo demasiado absurdo y tener que quedar por ello expuestos a la vergüenza; para discutir con razones y no con sentencias inapelables; para escuchar las razones y atenerse a ellas; y, por último, que estimen la verdad, escuchen de buena gana buenas razones, también de labios del adversario, y que tengan la ecuanimidad suficiente para poder soportar no llevar razón cuando la verdad está de la otra parte. De esto se sigue que de entre cien apenas hay uno digno de que se discuta con él. Déjese al resto decir lo que quiera, pues *desipere est juris gentium* [delirar es un derecho común], y considérese lo que dice Voltaire: *La paix vaut encore mieux que la vérité* [La paz es preferible aun a la verdad], y hay un refrán árabe que afirma que «del árbol del silencio cuelgan los frutos de la paz».

En cualquier caso, el discutir, como roce de cabezas, muchas veces es de provecho mutuo para la rectificación de los propios pensamientos y también para el alumbramiento de nuevas opiniones. Sin embargo, ambos contendientes deben ser bastante similares en cuanto a erudición e inteligencia. Si uno carece de la primera, no lo entenderá todo, no estará *au*

niveau. Si carece de la segunda, el encono que eso le causará le inducirá a la mala fe y a las añagazas o a la grosería.

Entre la discusión *in colloquio privato sive familiari* [en conversación familiar o doméstica] y la *disputatio sollemnis publica, pro gradu* [solemne disputación en público, para la obtención de un título], etc., no hay una diferencia esencial. Quizá solo que en la última se requiere que el *respondens* [defensor de la tesis] lleve siempre la razón frente al *opponens* [crítico de la tesis] y que, por ello, en caso de necesidad, el *praeses* [presidente] le apoye; o también que uno argumenta con mayor formalidad en esta última, procurando revestir sus argumentos de una forma silogística rigurosa.

Anexo

I

Lógica y dialéctica ya fueron utilizadas como sinónimos por los antiguos, si bien λογίζεσθαι [reflexionar, meditar, calcular] y διαλέγεσθαι [conversar] son dos cosas muy distintas. *Platón*, según informa Diógenes Laercio, fue el primero en utilizar el nombre *dialéctica* (διαλεκτική, διαλεκτικὴ πραγματεία) [tratado dialéctico], διαλεκτικὸς ἄνθρωπος [hombre dialéctico]) y vemos que en el *Fedro*, en el *Sofista* y en *La República* (libro 7, etc.) entiende por ella el uso regular de la razón y el estar ejercitado en el mismo. *Aristóteles* utiliza τὰ διαλεκτικά en el mismo sentido, pero según Lorenzo Valla primero utilizó λογική, [lógica] en ese sentido: encontramos en ἐπιλογικαὶ δυσχερεῖαι [dificultades lógicas], es decir, *argutiae*, πρότασις λογική [lógica primera], ἀπορία λογική, [dificultad lógica]. Según esto, διαλεκτική sería más antiguo que λογική. Cicerón y Quintiliano utilizan en el mismo significado general *dialéctica* y *lógica*. Cicerón afirma en el *Lucullo* [*Academicorum libri*, II, 28, 91]: *Dialecticam inventam esse, veri et falsi quasi disceptatricem* [La dialéctica se inventó como árbitro de lo verdadero y lo falso]. Y en los *Tópicos*, 2: *Stoici enim judicandi vias diligenter persecuti sunt, ea scientia, quam Dialecticem appellant* [Pues los estoicos han indagado con gran diligencia los métodos de juzgar, mediante la ciencia que llaman *dialéctica*]. Quintiliano, *De institutione oratoria* [XII, 2]: *itaque haec pars dialecticae, sive illam disputatricem dicere malimus* [así pues, a esta parte de la *dialéctica* preferimos llamarla *disputativa*]: esta última, pues, le parece el equivalente latino de διαλεκτική. (Hasta aquí según *Petri Rami dialectica, Audomari Talaei paraelectionibus illustrata*, 1569). Este uso de las palabras *lógica* y *dialéctica* como sinónimos se ha mantenido también en la Edad Media y en la época moderna hasta hoy. Sin embargo, en la época moderna, especialmente en Kant, se ha utilizado más frecuentemente «dialéctica» en un sentido más

peyorativo, como «arte sofístico de discutir», y por tanto se ha preferido la denominación, más inocente, de «lógica». Sin embargo, originalmente ambas cosas significan lo mismo y en los últimos años se han vuelto a utilizar como sinónimos.

II

Es una lástima que *dialéctica* y *lógica* se vengán utilizando como sinónimos desde los tiempos más antiguos, por lo que no tengo entera libertad para distinguir su significado, como me gustaría hacer, y *definir* la *lógica* (de λογίζεσθαι, reflexionar, calcular, de λόγος, palabra y razón, que son inseparables) como «la ciencia de las leyes del pensar, es decir, del modo de proceder de la razón», y la *dialéctica* (de διαλέγεσθαι, conversar, si bien toda conversación participa hechos u opiniones: es decir, es histórica o deliberativa), como «el arte de discutir» (dando a esta palabra su sentido moderno). Evidentemente, la *lógica* tiene entonces un objeto puramente *a priori*, determinable sin intervención empírica, las leyes del pensar, el proceder de la *razón* (del λόγος), leyes que esta sigue librada a sí misma y sin perturbación, es decir, en el pensar solitario de un ser racional al que nada indujera a error. La *dialéctica*, por el contrario, trataría de la comunidad de *dos* seres racionales que, por tanto, piensan juntos, lo que, tan pronto como no concuerden como dos relojes sincronizados, dará lugar a una discusión, es decir, una lucha intelectual. Como *razón pura*, ambos individuos deberían concordar. Sus disensiones surgen de la diversidad que es esencial a la individualidad; son, pues, un elemento empírico. La *lógica*, la ciencia del pensar, es decir, del proceder de la razón pura, sería por tanto enteramente construible *a priori*; la *dialéctica*, en gran parte, solo *a posteriori*, a partir del conocimiento empírico de las perturbaciones que padece el pensar puro debido a la diversidad de la individualidad cuando dos seres racionales piensan juntos, y a partir de los medios que los individuos utilizan unos contra otros para hacer valer todos ellos su pensamiento individual como el puro y objetivo. Pues la naturaleza humana lleva consigo que cuando al pensar conjuntamente, διαλέγεσθαι, es decir, al compartir opiniones (excluyendo las conversaciones históricas), A se da cuenta de que los pensamientos de B sobre el mismo objeto difieren de los suyos propios, no empieza por revisar su propio pensamiento para encontrar el error, sino que presupone este en el pensamiento ajeno; es decir, el hombre, por naturaleza, *siempre quiere tener*

razón: y lo que se sigue de esta característica es lo que enseña la disciplina a la que yo querría denominar *dialéctica*, pero que, para evitar malentendidos, denominaré *dialéctica erística*. Esta sería, pues, la teoría que estudia cómo procede la natural tendencia humana a querer tener razón siempre.

[32] *Ibid.*, p. 281. <<