38 Estratégias para vencer qualquer debate

A Arte de Ter Razão - **Arthur Schopenhauer**



A arte de ter razão

O A "dialética erística", que Schopenhauer define como "a arte de ter razão", surge da combinação de duas linhas de pensamento sobre a dialética: a tradição aristotélica, que concebe a dialética como um discurso argumentativo baseado em opiniões geralmente aceitas; e aquela, inaugurada por Kant, que concebe a dialética como uma lógica das aparências ou lógica da ilusão. Este trabalho argumentará a favor da seguinte interpretação: ao absorver e tentar superar os ensinamentos de ambas as tradições, Schopenhauer acaba produzindo os rudimentos de uma espécie de racionalidade comunicativa na qual o funcionamento polêmico da linguagem, concebida como instrumento eficaz de certa "vontade de poder", torna-se o único responsável pela consolidação das crenças e valores sociais.

ESTRATÉGIA 1 Generalize as afirmações do seu oponente

CONSISTE EM LEVAR a afirmação do oponente além de sua fronteira natural, tomá-la e interpretá-la da maneira mais ampla e generalista possível e exagerá-la; ou pelo contrário, tomála no sentido mais restrito possível, fechá-la nos menores limites possíveis, porque quanto mais geral se torna uma afirmação, mais ataques ela pode receber. A defesa precisa focar na afirmação exata dos puncti ou status controversiae.

ESTRATÉGIA 2 Homonímia — Mude os significados das palavras-chave do oponente

UTILIZAR A HOMONÍMIA para estender a afirmação estabelecida para o que, com exceção da semelhança entre as palavras, tem pouco ou nada a ver com o assunto discutido; então refutála com vigor para dar a impressão de se que refutou a afirmação original.

ESTRATÉGIA 3 Confunda a argumentação

OUTRA ESTRATÉGIA é interpretar a afirmação estabelecida de maneira relativa, κατα τι, como se tivesse sido feita de maneira geral e absoluta, ἀπλως, ou pelo menos em um sentido completamente diferente, e então refutá-la pelo sentido que o falante não quis. O exemplo de Aristóteles é o seguinte: o mouro é negro, entretanto os dentes são brancos; assim ele é negro e não negro ao mesmo tempo. Esse é um exemplo inventado, que ninguém levaria a sério: peguemos então um da experiência real.

ESTRATÉGIA 4 Prepare o caminho, mas oculte a conclusão

O QUANDO ALGUÉM QUISER tirar uma conclusão, não deve deixar que ela seja prevista, mas deve fazer com que as premissas sejam admitidas uma a uma, sem perceber, misturandoas aqui e ali durante a sua fala; senão o oponente tentará todos os tipos de contra-ataque. Ou quando se estiver em dúvida se o oponente vai admiti-las, apresentar as premissas dessas premissas; crie pré-silogismos e faça com que as premissas de diversos deles sejam admitidas de maneira desordenada. Desse modo, o jogo fica escondido até que se obtenham todas as admissões necessárias

ESTRATÉGIA 5 Use as premissas do seu oponente contra ele

O TAMBÉM SE PODE UTILIZAR como prova de uma afirmação verdadeira outra afirmação falsa quando o oponente não quer admitir as verdadeiras, seja porque ele não entende sua verdade ou porque entende que se aceita-las, a sua argumentação será aceita por todos. Nesse caso, tomam-se as afirmações falsas por si, mas verdadeiras ad hominen, e argumenta-se conforme a maneira de pensar do oponente, ex concessis. Pois a verdade pode surgir também de afirmações falsas: ao mesmo tempo que as falsas nunca podem surgir das verdadeiras. Mesmo assim é possível refutar as afirmações falsas do opositor por meio de outras afirmações falsas que ele considera verdadeiras. Neste caso, temos de adaptar ao estilo de pensamento dele. Por exemplo, se ele é seguidor de uma seita da qual não conjugamos do mesmo pensamento, podemos usar as opiniões dessa seita contra ele, como princípios.

ESTRATÉGIA 6 Mude as palavras do oponente para confundi-lo

O FAZ-SE UM PETITIO PRINCIPII velado, no qual se postula o que se quer tanto refutar. 1. Sob outro nome, por exemplo em vez de honra, boa reputação; em vez de virgindade, virtude, e assim por diante. Ou com conceitos intercambiáveis: animais de sangue vermelho em vez de vertebrados. Ou 2. Fazendo uma pressuposição geral sobre o ponto específico em discussão. Por exemplo, defender a insegurança da medicina ao postular a insegurança de todos os conhecimentos humanos. 3. Se, vice-versa, duas afirmações resultam uma da outra, e uma precisa ser provada, deve-se postular a outra. 4. Se uma afirmação geral precisa ser provada, deve-se fazer o oponente admitir todas as suas particularidades. Essa estratégia é o oposto da número 2.

ESTRATÉGIA 7 Faça o oponente concordar de forma indireta

O UANDO A DISPUTA se desenrola de maneira um tanto rigorosa e formal e se deseja claramente chegar a um acordo, então quem fez as afirmações e quer prová-las deve agir contra o oponente, colocando-lhe questões para demonstrar a verdade a partir de suas conclusões. Esse método erotemático (também chamado de socrático) foi especialmente utilizado pelos antigos. O mesmo se aplica a esta estratégia e a algumas a seguir. A ideia é fazer muitas perguntas amplas de uma vez para esconder o que se quer que o oponente admita e, além disso, apresentar rapidamente o argumento resultante de suas admissões; assim, quem é lento para compreender não consegue acompanhar com exatidão e deixa passar os possíveis erros ou falhas na demonstração.

ESTRATÉGIA 8 Desestabilize o oponente

O AO PROVOCAR RAIVA o oponente sai fora de seu equilíbrio e racionalidade para julgar corretamente e perceber a própria vantagem. É possível fazê-lo ficar com raiva por meio de repetidas injustiças, de algum tipo de truque e pela insolência.

ESTRATÉGIA 9 Disfarce seu objetivo final

O AS PERGUNTAS Q UANDO não são feitas na ordem que levaria a uma conclusão possível podem levar a uma confusão muito grande. O oponente não sabe aonde você quer chegar e não pode se precaver. Também é possível usar suas respostas para tirar diferentes conclusões, até contrapô-las, de acordo com suas características. Isto está relacionado à estratégia número 4, segundo a qual se deve mascarar as próprias ações.

ESTRATÉGIA 10 Use a psicologia da negação

Q UANDO SE PERCEBE que o oponente nega de maneira proposital (e infantil) as afirmações cuja aprovação seria usada para a nossa frase, deve-se perguntar o oposto da oposição utilizada, como se estivéssemos ansiosos por sua aprovação; ou deve-se pelo menos apresentar as duas para escolha, para que ele então não perceba qual frase queremos que seja aprovada.

ESTRATÉGIA 11 Tome um conceito geral para o caso particular

O FAZ-SE UMA INDUÇÃO e o oponente cede em casos individuais, pelos quais ela deve ser apoiada. Então não se deve perguntar a ele se também admite a verdade em geral que surge desses casos, mas sim introduzi-la depois como estabelecida e reconhecida. Nesse meio-tempo, ele próprio vai passar a acreditar que a admitiu, e isso vai acontecer também com os ouvintes, porque vão se lembrar das diversas perguntas sobre cada caso específico e vão supor que elas devem, claro, ter alcançado seu objetivo.

ESTRATÉGIA 12 Uso sutil dos vocábulos — renomeie as mesmas palavras

O SE A DISCUSSÃO for sobre um conceito geral, que não tem um nome específico e precisa ser descrito por meio de uma parábola, deve-se escolher a parábola que favorece nossa afirmação. Por exemplo, mencionam-se os nomes que descrevem os dois partidos políticos da Espanha: servis e liberais, nomes escolhidos obviamente pelos últimos. O nome "protestantes" é escolhido por eles mesmos, assim como "evangélicos", mas a palavra herege foi escolhida pelos católicos. Isso se aplica também aos nomes de coisas, no que faz mais sentido: por exemplo, o oponente propõe alguma alteração, então a chamamos de "subversão", pois a palavra tem conotação negativa. Fazemos o contrário quando nós mesmos é que fazemos a sugestão. No primeiro caso, pode-se chamar a contraposição de "ordem existente", no segundo de "ordem opressora". O que pode ser chamado de maneira imparcial e involuntária de "culto" ou "ensinamento público da fé" é chamado de "devoção", "religiosidade" por um seguidor; e de "fanatismo" ou "superstição" por um oponente. No fundo, esse é um petitio principii perfeito: o que alguém quer provar é afirmado no início da definição, da qual resulta um simples julgamento analítico. O que alguém chama de "garantir a segurança de uma pessoa" ou "colocar sob custódia", seu oponente chama de "prender". Um orador muitas vezes revela sua intenção pelos nomes que dá às coisas. Um diz "o clero" e o outro diz "os padres". De todos os truques, esse é o mais utilizado, de maneira instintiva. Excesso de fé = fanatismo; passo em falso ou caso amoroso = adultério; ambiguidade = obscenidade; desequilíbrio econômico = bancarrota; pela influência e pela ligação = pela corrupção e pelo nepotismo; econômico = bancarrota; pela influência e pela ligação = pela corrupção e pelo nepotismo; reconhecimento sincero = bom pagamento.

ESTRATÉGIA 13 Apresente uma segunda opção inaceitável

PARA FAZER COM Q UE o oponente aceite uma afirmação, deve-se dar a contrária também e deixá-lo escolher; e essa afirmação contrária deve ser articulada muito claramente para que não se contradiga e ele aceite a sua afirmação, que é feita de maneira a parecer bastante provável em relação a outra. Por exemplo: se o objetivo é fazê-lo admitir que alguém deve fazer tudo o que o seu pai lhe diz; então perguntamos: "Deve-se obedecer ou desobedecer aos pais acima de todas as coisas?". Ou caso se afirme que uma coisa acontece com frequência, então perguntamos se por frequente compreendemos poucos ou muitos casos; ele dirá "muitos". É como quando ao se colocar o cinza perto do preto, ele pode ser chamado de branco; e quando ele é colocado perto do branco, pode ser chamado de preto.

ESTRATÉGIA 14 Acuando os tímidos

• É UM GOLPE INSOLENTE a situação em que, depois de o oponente ter respondido a muitas perguntas sem que as respostas dessem o benefício de uma conclusão favorável que se esperava, nós nos precipitamos para a conclusão desejada — apesar de ela não ser uma consequência da afirmação —, como se tivesse sido provada, e proclamá-la em tom triunfante. Se o oponente é tímido ou burro, e se quem ataca é atrevido e tem boa voz, pode-se conseguir ter razão. Isso pertence à fallacia non causae ut causae [ilusão por meio da pressuposição da prova sem a prova].

ESTRATÉGIA 15 Utilize paradoxos — para situações difíceis

O QUANDO SE FAZ UMA afirmação paradoxal e achamos difícil prová-la, apresenta-se ao oponente uma afirmação correta para ele aceitar ou rejeitar, mas cuja verdade não seja muito palpável, como se quiséssemos tirar provas dela. Se ele recusar por suspeitar de um truque, então a levamos ad absurdum e ganhamos; mas se ele aceitá-la, então teremos dito alguma coisa inteligente e teremos de ver o que vai acontecer. Ou acrescentamos a estratégia anterior e assim garantimos que nosso paradoxo seja comprovado. Trata-se de uma insolência imensa, mas isso acontece por experiência, e existem pessoas que praticam tudo isso de maneira instintiva.

ESTRATÉGIA 16 Desqualifique o argumento do outro

O ARGUMENTA AD HOMINEN ou ex concessis. Diante de uma afirmação do oponente, deve-se tentar procurar alguma inconsistência — mesmo que seja apenas aparente — em relação a alguma outra afirmação que ele fez ou admitiu, ou com os princípios da escola ou da crença que ele tenha elogiado e aprovado, ou com as ações de quem apoia a mesma crença, ou daqueles que dão a ela um apoio apenas aparente ou falso, ou com suas próprias ações ou desejo de ação. Se ele defende, por exemplo, o suicídio, então exclame: "por que então você não se enforca?". Ou se ele afirma, por exemplo, vivendo em Berlim, que a cidade é um lugar muito desagradável para morar, poderia lhe dizer em seguida: "Por que você não vai logo embora no primeiro trem?". Sempre é possível usar esse tipo de truque, de desacreditar a crença do oponente contradizendo-o com suas ações.

ESTRATÉGIA 17 Faço uso da dupla interpretação

Q UANDO O OPONENTE pressiona com uma contraevidência, podemos nos salvar por meio de uma diferenciação sutil, algo que não tínhamos pensando antes. Este recurso pode ser utilizado quando a questão permite um outro significado ou uma dupla interpretação.

ESTRATÉGIA 18 Mude o curso; interrompa antes da perda certa.

O SE OBSERVAMOS que o oponente inicia uma argumentação com a qual vai nos derrotar, não se deve deixar que ele chegue a sua conclusão, ou seja, não se deve permitir que ele chegue ao fim. Deve-se interromper o andamento da discussão em um bom momento, retirando-se, distraindo-o ou levando a discussão para outras pessoas. Em resumo, realizar uma mutatio controversiae.

ESTRATÉGIA 19 Desfoque; depois encontre uma brecha

O SE O OPONENTE nos desafiar de maneira expressa e fizer uma objeção contra algum ponto específico de nossa afirmação, contra o que não temos nada a dizer, então precisamos utilizar a generalização e devolver o ataque da seguinte forma: Se somos chamados a dizer por que determinada hipótese da física não pode ser aceita, devemos falar sobre a ilusão do conhecimento humano e citar vários exemplos.

ESTRATÉGIA 20 Não arrisque num jogo ganho

O QUANDO JÁ HOUVER testado as premissas com o oponente e ele as aceitou, não se deve buscar esta confirmação novamente, e sim apresentá-las como verdades absolutas. E mesmo que falte uma ou outra premissa, deve-se considerar que também estas foram admitidas, e partir para a conclusão. O que não deixa de ser um uso da fallacia non causae ut causae.

ESTRATÉGIA 21 Use as mesmas armas

O COM UM MERO ARGUMENTO aparente ou sofístico do oponente, podemos resolver isso por meio de uma discussão de sua estranheza e superficialidade; mas é melhor responder a ele com contra-argumentos aparentes e sofísticos e assim acabar com ele. Disso depende não a verdade, mas a vitória. Se ele dá, por exemplo, um argumentum ad hominem, é suficiente invalidá-lo com um contra-argumento ad hominem (ex concessis). E, em vez de estabelecer o estado verdadeiro da questão, caso ele se apresente, optar por esse caminho costuma encurtar a discussão.

ESTRATÉGIA 22 Reduza a força do argumento principal

O SE O OPONENTE exige que se admita algo que é decorrente exatamente do ponto em discussão, então nos recusamos a fazê-lo ou permitir que ele continue, declarando que aquilo é uma petitio principii (petição de princípio), redundante e já está resolvido. Ele e os ouvintes perceberão uma afirmação próxima do ponto de discussão como se fosse idêntica, e assim você o privará de seu melhor argumento.

ESTRATÉGIA 23 Provoque o oponente

O A CONTRADIÇÃO e a briga estimulam o exagero das afirmações. Podemos estimular o oponente por meio da contradição e levar uma afirmação além dos seus próprios limites, afirmação essa que fora desses limites pode deixar de ser verdadeira. E quando refutamos esse exagero é como se refutássemos sua frase original. Por outro lado, temos de tomar cuidado para não ser levados por contradições ao exagero ou a ampliar sua própria afirmação. Muitas vezes, o próprio oponente procura diretamente ampliar nossa afirmação para além do que pretendíamos. É preciso impedi-lo logo e trazê-lo de volta ao limite da afirmação: "Foi o que eu disse e nada mais".

ESTRATÉGIA 24 Torne a alegação do outro inconsistente

O OPONENTE faz uma afirmação, e por meio de falsas inferências e distorções de suas ideias, extraímos dela outras afirmações que ela não contém e que ele não quis dizer de jeito nenhum, ou melhor, que são absurdas ou perigosas. Assim parece que a primeira afirmação deu origem a outras que são inconsistentes consigo mesmas ou com algum reconhecimento da verdade, então ela parece ser refutada de maneira indireta. A apagogia é uma nova utilização da fallacia non causae ut causae.

ESTRATÉGIA 25 Use a exceção para destruir a tese

ISSO TEM A VER com a apagogia por meio de uma instância exemplum in contrarium. A επαγωγη, inductio, exige uma grande quantidade de casos para estabelecer uma afirmação universal. Mas a apagogia precisa de apenas um único caso, ao qual não se aplica a afirmação, para derrubá-la. Esse é um método controverso conhecido como instância, ενστασις exemplum in contrarium, instantia. Por exemplo, a sentença "todo ruminante tem chifres" é derrubada pela única instância do camelo. A instância é um caso da aplicação da verdade generalista, e algo não universalmente verdadeiro é inserido em sua definição fundamental, o que a torna inválida. Entretanto, é possível que haja enganos, e devemos atentar para o seguinte em relação às instâncias que o oponente pode criar: 1. Se o exemplo é realmente verdadeiro, pois existem problemas cuja única solução real é que o caso em questão não seja verdadeiro — por exemplo, muitos milagres, histórias de fantasmas e assim por diante; 2. Se ele realmente pertence ao conceito da verdade assim apresentada, pois se apenas aparenta pertencer, então a questão deve ser é resolvida com distinções precisas; 3. Se ele realmente contradiz a verdade apresentada: muitas vezes isso também é apenas aparente.

ESTRATÉGIA 26 Reforce um aspecto no oponente; depois destrua o seu valor.

UM GOLPE BRILHANTE é o retorsio argumenti: quando o argumento que o oponente quer usar para si poderá ser mais bem usado contra ele. Por exemplo, ele diz: "trata-se de uma criança, deve-se dar um desconto". Retorsio: "Mesmo por ser uma criança, devemos puni-la, para que ela não insista em seus hábitos ruins".

ESTRATÉGIA 27 Deixe o seu oponente desequilibrado

O SE O OPONENTE fica bravo de maneira inesperada com um argumento, então deve-se insistir nele com mais afinco, não simplesmente por ser bom deixá-lo com raiva, mas porque se supõe que o ponto fraco de uma linha de pensamento foi atingido e que nesse ponto o oponente está mais vulnerável para ser atacado.

ESTRATÉGIA 28 Ganhe a simpatia da audiência e ridicularize o adversário

O ESTE É ESPECIALMENTE aplicável quando pessoas cultas discutem diante de uma plateia leiga. Quando não se tem nenhum argumentum ad rem nem mesmo um ad hominem, então se faz um ad auditores, isto é, uma objeção inválida, cuja falta de validade apenas um especialista consegue ver: o oponente, mas não a plateia. E para ela, ele foi derrotado, em especial quando a objeção à afirmação dele é tratada como algo ridículo. As pessoas estão prontas para rir e temos o riso como nosso aliado. Para demonstrar a nulidade da objeção, o oponente precisaria não só de uma longa discussão como também retornar aos princípios da ciência ou outros assuntos; e para isso ele não encontra ouvintes com facilidade. Por exemplo, o oponente diz "na formação original dessa cordilheira, o granito e outros elementos de sua composição foram transformados em fluido por causa da alta temperatura — o calor deveria ser de 250°C, e quando a massa se cristalizou foi coberta pelo mar". Usamos o argumentum ad auditores, de que nessa temperatura, na verdade qualquer uma acima de 100°C, o mar já teria fervido faz tempo e se transformado em vapor no ar. Os ouvintes riem. Para refutar a objeção, ele precisaria demonstrar que o ponto de ebulição não depende apenas da temperatura, mas também da pressão da atmosfera, e ainda que cerca de metade da massa do mar tivesse se transformado em vapor, a pressão teria aumentado tanto que o volume restante não poderia ferver nem mesmo a 250°C. Mas ele não alcançaria a plateia com uma explicação dessas, pois, antes disso, ele teria de explicar física a não físicos.

ESTRATÉGIA 29 Não se importe em fugir do assunto se estiver a ponto de perder

O SE PERCEBEMOS que seremos golpeados, fazemos um desvio, isto é, começamos de repente a falar de algo completamente diferente, como se tivesse a ver com a questão discutida e fosse um argumento contra o oponente. Isso pode ser feito sem presunção quando o desvio tem, na verdade, alguma relação geral com a questão; mas pode ser tomado como uma insolência se não tem nada a ver com o assunto, e só é levantado para atacar o oponente. Por exemplo, eu elogio o fato de que na China não há nobreza por nascimento e os cargos são distribuídos mediante provas de capacidade intelectual. Meu oponente defende que a erudição não torna uma pessoa mais competente para um cargo que a vantagem de um nascimento nobre (a qual admira). Discutimos e ele se sai mal. Assim ele faz um desvio, dizendo que na China cidadãos de todas as classes eram punidos com bastões, o que ele relaciona com o grande consumo de chá e acusa os chineses das duas coisas.

O Segui-lo nisso significaria ser levado a abrir mão de uma vitória já ganha. O desvio é insolente quando o assunto em questão é completamente abandonado e suscita, por exemplo, objeções como: "Sim, você acabou de afirmar isso" e assim por diante. Então o argumento vai de algum modo para o "lado pessoal", do tipo que será tratado na última seção. A rigor, esse é um ponto intermediário entre o argumentum ad personam, que lá será discutido, e o argumentum ad hominem. Essa estratégia é tão instintiva que pode ser vista em todas as discussões entre pessoas comuns. Se uma pessoa faz um comentário pessoal contra a outra, esta, em vez de responder por meio da refutação, deixa como está — como se admitisse — e responde fazendo algum outro tipo de comentário sobre o oponente. Ela faz como Cipião, que atacou os cartagineses não na Itália, mas na África. Na guerra, tal desvio pode ser útil em determinados momentos. Em discussões, ele é ruim, pois o comentário permanece, e quem olha de fora escuta o pior que pode ser dito a respeito das duas partes. Esta é uma estratégia que deve ser usada apenas faute de mieux [na falta de coisa melhor].

ESTRATÉGIA 30 Aposte em credenciais e acue a todos

O ARGUMENTUM ad verecundiam [sobre o respeito ao argumento utilizado]. Em vez de motivos, utiliza-se a autoridade, conforme o grau de conhecimento do oponente. Unusquisque mavult credere quam judicare [todos irão preferir acreditar do que julgar], diz Sêneca [De vita beata, I, 4]; assim o jogo é mais fácil quando se tem uma autoridade que o oponente respeita. Por isso, quanto mais limitados forem seus conhecimentos e habilidades, maior é o número de autoridades que pesam sobre ele. Mas, se seus conhecimentos e habilidades forem muitos, daí serão poucas; na verdade, quase nenhuma. Ele pode, talvez, admitir a autoridade de um profissional versado em uma ciência, uma arte ou um ofício sobre o qual ele pouco sabe; mas mesmo assim olhará com suspeitas. Por outro lado, pessoas comuns têm profundo respeito por homens de todos os tipos. Eles não sabem que um homem que faz da coisa que ama sua profissão não a exerce pela coisa em si, mas pelo dinheiro que recebe; ou, na maioria dos casos, é raro um homem que ensine uma disciplina a conheça bem, pois se fosse um profundo estudioso não teria tempo para ensinar. Mas existem muitas autoridades que gozam do respeito da multidão, e se você não tiver nenhuma que seja adequada, pode pegar uma que assim se pareça; ou você pode citar o que alguém disse em outro sentido ou em outras circunstâncias. Os leigos têm um respeito peculiar por um floreio em grego ou em latim. Também é possível, se necessário, não só forçar a importância dessas autoridades, mas falsificá-las, ou citar alguma coisa completamente inventada: a maioria das pessoas não está com o livro por perto e também não saberia como lidar com ele se o tivesse.

ESTRATÉGIA 31 Complique o discurso de seu oponente

O QUANDO NÃO TIVER nada para contradizer os argumentos defendidos pelo oponente, declare-se incompetente com um toque de ironia. "O que você diz agora ultrapassa meu fraco poder de compreensão: pode estar certo; só que não consigo entender, e me contenho para expressar qualquer opinião a respeito." Dessa maneira você insinua aos presentes, com quem você tem boa reputação, que o que seu oponente diz é besteira. Assim, quando a Crítica da Razão Pura de Kant foi publicada, ou melhor, quando começou a fazer barulho, muitos professores de velhas escolas ecléticas declararam não compreendê-la, na esperança que seu fracasso resolvesse a questão. Mas quando alguns seguidores da nova escola mostraram a eles que tinham razão e eles realmente é quem não tinham entendido, eles ficaram de muito mau humor. Deve-se utilizar o truque só quando se tem certeza de que os ouvintes o têm em melhor estima do que a seu oponente. Por exemplo, um professor contra seus estudantes. Na verdade, isso pertence à estratégia anterior: trata-se de afirmar de forma particularmente maliciosa a própria autoridade em vez de apresentar argumentos. O contra-ataque é dizer: "Desculpe-me, deve ser fácil para você compreender isso com seu penetrante intelecto. E, a culpa é minha por conta da péssima apresentação que fiz do assunto"; e continuar a esfregar a coisa facilitada na cara do oponente de modo que ele compreenda e fique bem claro que era tudo culpa dele. Assim nos esquivamos do ataque: ele quis apenas insinuar que estávamos dizendo "besteira", e nós provamos que ele é "ignorante no assunto". Tudo com a maior aentileza.

ESTRATÉGIA 32 "Cole" um sentido ruim na alegação do outro

SE SOMOS CONFRONTADOS com uma afirmação do oponente, há um caminho curto para se livrar disso ou pelo menos torná-la suspeita, colocando-a em alguma categoria odiosa, mesmo se a ligação for apenas aparente ou até sutil. Por exemplo, "Isso é maniqueísmo", "arianismo", "pelagianismo", "idealismo", "spinozismo", "panteísmo", "brownianismo", "naturalismo", "ateísmo", "racionalismo", "espiritualismo", "misticismo", e assim por diante. Com isso presumimos duas coisas: 1. Que cada afirmação realmente se identifica ou pelo menos se encaixa em cada categoria, então exclamamos: "Ah, já sabíamos!"; e 2. Que sob essas categorias pesam uma qualidade ruim e não contêm nenhuma palavra válida.

ESTRATÉGIA 33 Invalide a teoria pela prática

"O Q UE PODE ESTAR certo na teoria na prática está errado." Por meio desse sofisma aceitam-se as premissas mas nega-se a conclusão: em contradição com a regra a ratione ad rationatum valet consequentia [do motivo à consequência, vigora a consequência]. Essa afirmação baseia-se em uma impossibilidade: o que em teoria está certo deve valer também na prática; se não valer, então existe um erro na teoria, alguma coisa não foi percebida e não foi levada em consideração, portanto isso está errado também na teoria

ESTRATÉGIA 34 Encontre e explore o ponto fraco

O QUANDO O OPONENTE não dá uma resposta ou informação direta para uma pergunta ou argumento, mas evade-se por meio de outra pergunta ou de uma resposta indireta, ou faz alguma afirmação que não tem a ver com a questão, e, em geral, tenta mudar de assunto, isso é um sinal (mesmo sem que ele saiba) de que encontramos um ponto fraco: há certo silêncio da parte dele. Portanto devemos insistir no ponto que propusemos e não deixar o oponente fugir dele; mesmo quando ainda não descobrimos de que realmente se trata a fraqueza que encontramos.

ESTRATÉGIA 35 Mostre ao seu oponente que está lutando contra os próprios interesses

O EIS UMA ESTRATÉGIA que se for possível pôr em prática tornará todos as outras desnecessárias. Em vez de agir sobre o intelecto por meio de argumentos, age-se sobre a vontade do oponente e dos ouvintes como se fossem motivos; e se o oponente e os ouvintes têm o mesmo interesse, logo serão conquistados por nossa opinião, mesmo que ela tenha sido tirada do manicômio; em geral, cinco gramas de vontade pesam mais do que cinquenta quilos de conhecimento e convicção. É verdade que isso funciona só em circunstâncias especiais. Se conseguíssemos que o oponente percebesse que a opinião dele, se comprovada, arruinaria seus interesses, então ele abriria mão dela tão rápido como se estivesse segurando ferro quente sem querer. Por exemplo, um clérigo defende um dogma filosófico: fazemos que ele veja que isso contradiz indiretamente um dogma fundamental de sua igreja, e ele vai abrir mão dele. Um proprietário de terras ressalta a superioridade das máquinas na Inglaterra, onde uma máquina a vapor faz o trabalho de muitas pessoas. Deve-se fazê-lo entender que ássim que os carros forem puxados por máquinas a vapor, o valor dos numerosos cavalos de seu haras também deve cair — e veremos o que acontece. Nesses casos, todos sentem como é duro sancionar uma lei injusta consigo mesmo: Quam temere in nosmet legem sancimus iniquam [com que irresponsabilidade criamos uma lei injusta conosco].

O mesmo acontece quando os ouvintes pertencem à mesma seita, sociedade, indústria, clube etc. que nós, mas não o oponente. Não devemos nunca permitir que a tese dele seja verdadeira. Assim que percebermos que ela contraria os interesses gerais dos participantes dessa sociedade ou coisa parecida, todos os ouvintes acharão que os argumentos do oponente são fracos e abomináveis, por mais excelentes que sejam, e os nossos, apropriados e corretos, ainda que tirados do ar. O coro se pronunciará em voz alta a nosso favor, e o oponente sairá de campo envergonhado. Na maioria das vezes, os ouvintes acreditarão ter votado segundo sua plena convicção. O que não é de nosso interesse parece absurdo ao intelecto na maioria das vezes. Intellectus luminis sicci non est recipit infusionem a voluntate et af ectibus. [O intelecto não é uma luz que queima sem óleo, mas que se alimenta das paixões.] Esta estratégia poderia ser descrita como "colher a árvore pela raiz", mas é comumente chamada de argumentum ab utili.

ESTRATÉGIA 36 Confunda e assuste o oponente com palavras complicadas

E ISSO SE BASEIA no fato de que: Gewöhnlich glaubt der Mensch, wenn er nur Worte hört Es müsse sich dabei doch auch was denken lassen. [Normalmente as pessoas só acreditam quando ouvem palavras. Ali também deveria haver algo para refletir a respeito.] Goethe, em Fausto. Quando ele secretamente tem consciência de suas fraquezas, então está acostumado a ouvir muitas coisas que não entende e fingir que as entende; pode-se então impressioná-lo com besteiras que parecem profundas e eruditas, e que o destituam de sua audição, visão e pensamento; e usar isso como a prova mais irrefutável do que afirmamos. É fato conhecido que alguns filósofos utilizaram esses truques com brilhante sucesso até diante de todo o público alemão. Mas como isso é um exemplo odioso, queremos pegar um exemplo mais antigo de Goldsmith, em The Vicar of Wakefield: "Certo, Frank", grita o senhor de terras, "eu queria sufocar com esta taça, mas uma boa moça vale mais que todo o sacerdócio da Criação. Todos os seus décimos e truques não passam de uma fraude planejada, uma enganação dos diabos e posso provar." "Eu gostaria que o senhor o fizesse", clama meu filho Moisés, "e acredito", continua, "que eu deveria estar em condições de responder ao senhor." "Excelente, meu senhor", diz o senhor de terras, que sem mais delongas solta fumaça em sua cara e pisca para o restante da companhia, para nos preparar para uma piada: "Se vocês estão dispostos a uma discussão tranquila sobre o assunto, então estou pronto para aceitar o desafio. E primeiro: vocês são a favor de um tratamento analógico ou dialógico?". "Eu sou a favor de um tratamento racional", diz Moisés, todo satisfeito por ter encontrado a possibilidade de discutir

"Ótimo", disse o senhor de terras, "e antes de tudo, espero eu, o senhor não vai negar, que tudo o que é, é: se o senhor não garantir isso para mim, não posso prosseguir." "Tudo bem", responde Moisés, "acho que posso garantir isso, e tirar o melhor proveito." "Assim também espero", replicou o outro, "o senhor vai garantir que uma parte é menor que o todo." "Também garanto isso", disse Moisés, "nada mais certo e razoável." "Eu espero", disse o senhor de terras, "que o senhor não negue que os três ângulos de um triângulo são iguais a dois ângulos retos." "Nada pode ser mais claro", replica o outro e olha em volta com seu habitual ar de importância. "Muito bem", diz o senhor de terras, falando muito rápido, "as premissas estão então definidas, prossigo para chamar a atenção, de que a concatenação das atuais existências, que progride em uma proporção dupla e reciproca, leva naturalmente a um dialogismo problemático, o que em certo grau prova que a essência da espiritualidade se aplica ao segundo predicado." "Pare, pare", diz o outro, "isso eu nego. O senhor acredita que posso me submeter de maneira obediente a tais proposições tão heterodoxas?" "O quê?", responde o senhor de terras como se estivesse furioso, "não se submeter! Responda-me uma única pergunta clara. O senhor acredita que Aristóteles tem razão quando diz que os parentes estão relacionados?" "Sem dúvida", responde o outro. "Se isso é assim, então", diz o senhor de terras, "responda exatamente à minha pergunta: o senhor considera minha pesquisa analífica da primeira parte do meu entimema (argumento) insuficiente secundum quoad ou quoad minus? E me diga os seus princípios, e agora mesmo." "Isso eu preciso recusar", diz Moisés, "e não compreendo direito o que a sua discussão quer provar; mas se o senhor retornar a uma única e simples afirmação, posso lhe dar a resposta." "Ah, meu senhor", diz o senhor de terras, "sou o seu humilde servo; mas percebo que o senhor quer que eu o equipe com argumentos e compreensão de lambuja. Não, meu senhor, eu protesto, o s

ESTRATÉGIA 37 Destrua a tese boa pela prova frágil

Q UE DEVERIA ser uma das primeiras.) Quando o oponente também tem razão na questão, mas felizmente escolhe uma evidência ruim, torna-se fácil para nós rebater essa evidência, e então estendemos isso para a questão como um todo. Na verdade, isso se resume a trocar um argumentum ad hominem por um ad rem. Se não ocorrer a ele, ou aos presentes, nenhuma evidência correta, teremos ganho. Por exemplo, quando alguém apresenta uma evidência ontológica da existência de Deus que seja muito fácil de refutar. Essa é a maneira pela qual alguns advogados ruins perdem uma boa causa: querem justificar algo por meio de uma lei que não se aplica àquilo quando a adequada não lhes passa pela cabeça.

38 ÚLTIMA ESTRATÉGIA Como último recurso, parta para o ataque pessoal.

O Q UANDO SE PERCEBE que o oponente é superior e que vamos nos dar mal, então devemos partir para o lado pessoal, ser ofensivos e rudes. Isso significa sair do assunto da discussão (porque ali o jogo está perdido) e atacar de alguma maneira aquele com o qual se disputa é a última esperança. Isso pode ser chamado de argumentum ad personam em oposição ao argumentum ad hominem, que se afasta do assunto completamente objetivo para se ater ao que o oponente tenha dito ou admitido em relação ao assunto. Mas ao ir para o lado pessoal, abandonase o assunto completamente e os ataques são direcionados à pessoa do oponente: a pessoa então será sujeita a humilhações, maldades, afrontas e grosseiras. É um apelo da força da mente sobre as virtudes do corpo, ou sobre a animalidade. Esse truque é muito apreciado, pois pode e costuma ser usado por qualquer um. Agora a questão é: quais os truques disponíveis para o oponente? Se ele usar os mesmos, isso se tornará uma luta, um duelo ou processo de injúria. Estaríamos muito enganados em achar suficiente simplesmente não ir para o lado pessoal. Pois ao mostrar a alguém que ele está errado e, portanto, julga e pensa de maneira errada, o que é o caso em qualquer disputa dialética, você o enerva mais do que se usar alguma expressão rude ou um insulto.

O Por quê? Pois como diz Hobbes no capítulo 1 de Do Cidadão: Omnis animi voluptas, omnisque alacritas in eo sita est, quod quis habeat, quibuscum conferens se, possit magnifice sentire de seipso [Todo o prazer intelectual e toda a felicidade se baseiam no fato de ter uma pessoa com quem se comparar e em relação a quem se sentir superior.] Nada supera a satisfação da própria vaidade e nenhum machucado dói mais do que o ataque a ela. (Daí surgem ditados como "a honra vale mais do que a vida" e assim por diante.) Essa satisfação da vaidade consiste principalmente na comparação de si com o outro, em relação a qualquer coisa, mas principalmente em relação às forças intelectuais. Isso acontece de maneira efetiva e muito intensa nas disputas. Daí a exasperação do derrotado, sem que lhe inflijam injustiças, e por isso ele se apega aos últimos meios, a esta última estratégia, do qual não se pode escapar por meio da simples gentileza da nossa parte. Ter muito sangue frio pode ajudar a qualquer um. Neste caso, assim que o oponente for para o lado pessoal, responda com tranquilidade "isso não tem a ver com o assunto", e imediatamente colocar a conversa nos trilhos novamente, e continuar para provar que ele está errado, sem dar atenção aos seus insultos — assim como Temístocles diz para Euribíades: παταξον μεν, ακουσον δε [bata em mim, mas me ouça]. Não é todo mundo que consegue fazer isso.

Por isso, a única regra contrária segura é aquela que Aristóteles já deu no último capítulo dos Tópicos: não discuta com o primeiro que aparecer, mas só com os conhecidos que sabemos que têm conhecimento suficiente para não dizer coisas absurdas que os envergonhariam; disputar com argumentos e não com afirmações de força e, finalmente, valorizar a verdade, ouvir bons argumentos com prazer, mesmo os saídos da boca do oponente, e ter integridade suficiente para poder suportar não estar com a razão quando a verdade estiver do outro lado. Por isso, dentre centenas de pessoas raramente existe mais que uma com quem valha a pena discutir. Deixe o restante falar o que quiser, pois desipere est juris gentium [a ignorância é um direito do ser humano]; e pensemos no que disse Voltaire: La paix vaut encore mieux que la vérité [A paz ainda é melhor do que a verdade]; e um ditado árabe: "Na árvore do silêncio crescem os frutos da paz". No entanto, a discussão como atrito entre mentes muitas vezes é necessária para os dois lados, para a correção dos próprios pensamentos e para a produção de novos pontos de vista. Mas as duas partes devem ter formação e inteligência bastante equivalentes. Se um não tiver o primeiro, ele não entende nada, não está no mesmo nível. Se lhe faltar o segundo, a exacerbação resultante o levará à desonestidade e à astúcia, ou à grosseria.

Contato



- O @fabonasa
- O fabionasa@uol.com.br
- 11 998111163

