

Arthur Schopenhauer

El arte de tener razón

Dialéctica erística

Escrito hacia 1830-1831.

Primera edición: Frauenstädt (ed.), Aus Arthur Schopenhauer's handschriftlichem
Nachlass, Leipzig, Brockhaus, 1864.

Traducción del alemán de Anthony Cazares, con Claude, 2026.

El original está en dominio público. Esta traducción se publica bajo CC BY-NC 4.0.

<https://anthonycazares.cafe/libros/schopenhauer/el-arte-de-tener-razon/>

Índice

Preámbulo

- 1 Lógica y dialéctica
- 2 El arte de tener razón
- 3 La base de toda dialéctica

Los treinta y ocho ardides

- 1 La ampliación
- 2 La homonimia
- 3 Lo relativo por absoluto
- 4 Esconder el juego
- 6 La petición encubierta
- 7 El interrogatorio
- 8 La provocación
- 9 Las preguntas revueltas
- 10 La pregunta invertida
- 11 La inducción supuesta
- 12 El nombre elegido
- 13 El contraste
- 14 La victoria proclamada
- 15 La proposición señuelo
- 16 Sus propias palabras
- 17 La distinción sutil
- 18 La desviación
- 19 La generalización
- 20 La conclusión propia
- 21 El contrasofisma
- 22 La petición negada
- 23 La exageración provocada
- 24 Las consecuencias forzadas
- 25 El contraejemplo

- 26 El arma devuelta
- 27 El punto sensible
- 28 La galería
- 30 La autoridad
- 31 La incomprensión fingida
- 32 La etiqueta odiosa
- 33 La objeción práctica
- 34 La evasiva
- 35 El interés
- 36 La palabrería
- 37 La mala prueba
- 38 El último recurso

Lógica y dialéctica

Esto es el comienzo del tratado en la primera edición (1864, pp. 3-4). No está en Projekt Gutenberg-DE, que es el texto con el que trabaja casi todo el mundo en alemán por internet: allí solo sobrevive, al final del libro y rotulado como «fragmento», un trozo de estas dos páginas. Se traduce desde el impreso.

Lógica y dialéctica fueron ya usadas por los antiguos como sinónimas, aunque *logízesthai* —meditar, reflexionar, calcular— y *dialégesthai* —conversar— son dos cosas muy distintas.

Ese uso de las palabras lógica y dialéctica como sinónimas se conservó también en la Edad Media y en la época moderna, hasta hoy. Pero en los últimos tiempos, y sobre todo Kant, se ha usado a menudo «dialéctica» en mal sentido, como «arte sofístico de disputar», y por eso se ha preferido el nombre de «lógica», que parece más inocente. Sin embargo, las dos significan de origen lo mismo, y en los últimos años han vuelto a tenerse por sinónimas.

Es una lástima que «dialéctica» y «lógica» se hayan usado desde antiguo como sinónimas, porque no me deja del todo libre para separar sus significados como yo querría, y definir «lógica» —de *logízesthai*, meditar, calcular; de *lógos*, palabra y razón, que son inseparables— como «la ciencia de las leyes del pensar, es decir, del modo de proceder de la razón»; y «dialéctica» —de *dialégesthai*, conversar; y toda conversación comunica o hechos o pareceres, es decir, es histórica o deliberativa— como «el arte de disputar», tomada esta palabra en su sentido moderno.

Está claro que entonces la lógica tendría un objeto determinable de manera puramente *a priori*, sin mezcla empírica: las leyes del pensar, el modo de proceder de la razón, el del *lógos*, que la razón sigue cuando se la deja a sí misma y sin estorbo, es decir, en el pensar solitario de un ser racional al que nada lo extraviara. La dialéctica, en cambio, trataría de la comunidad de dos seres racionales que, por lo tanto, piensan juntos; de lo cual, en cuanto no coinciden como dos relojes que marchan igual, sale una disputa, es decir, una lucha del espíritu. Como razón pura, los dos

individuos tendrían que coincidir. Sus divergencias nacen de la diferencia que es esencial a la individualidad, y son por tanto un elemento empírico.

Nota. En su manuscrito «Adversaria» dice Schopenhauer: «Dialéctica es, etimológicamente, el arte de la conversación; pero como ninguna conversación sigue siendo entretenida mucho tiempo sin debate, la dialéctica pasa por su naturaleza a ser erística».

[Esta nota es del editor de 1864, no de Schopenhauer, y va al pie. Se conserva porque dice, en una línea, por qué el libro se llama como se llama.]

La lógica, ciencia del pensar, es decir, del modo de proceder de la razón pura, sería entonces construible de manera puramente *a priori*; la dialéctica, en gran parte solo *a posteriori*: a partir del conocimiento por experiencia de las perturbaciones que el pensar puro sufre, cuando dos seres racionales piensan juntos, por la diferencia de la individualidad; y de los medios que los individuos usan unos contra otros para hacer valer cada cual su pensar individual como el puro y objetivo.

Porque la naturaleza humana trae consigo que, cuando en el pensar en común —*dialégesthai*, es decir, comunicarse pareceres, excluidas las conversaciones históricas— A se entera de que los pensamientos de B sobre el mismo objeto se apartan de los suyos, A no revisa primero su propio pensar para encontrar el error, sino que lo supone en el pensar ajeno. Es decir: el hombre es por naturaleza porfiado, quiere tener razón. Y lo que se sigue de esa propiedad lo enseña la disciplina que yo llamaría dialéctica, pero que, para evitar malentendidos, quiero llamar «dialéctica erística». Sería, pues, la doctrina de esa porfía natural del hombre por tener razón. «Erística» sería solo una palabra más dura para la misma cosa.

[Nota de traducción: «Rechthaberei» es el sustantivo que sostiene todo el libro, y el español no tiene una palabra sola para él. No es «terquedad» —que es sobre la voluntad— sino la manía de tener razón: la necesidad de quedar por encima en el juicio. Lo damos como «porfía

por tener razón», y donde el ritmo lo pide, «querer tener razón». Es también el título con que la obra se conoce en alemán: Die Kunst, Recht zu behalten, el arte de conservar la razón, de quedarse con ella.]

El arte de tener razón

Impreso de 1864, pp. 5-10. Falta entero en Projekt Gutenberg-DE. Se traduce desde el impreso, cotejado con el segundo testigo moderno.

La dialéctica erística es el arte de disputar, y de disputar de tal manera que uno conserve la razón; es decir, *per fas et nefas*, por las buenas y por las malas.

Porque uno puede tener objetivamente razón en la cosa misma y sin embargo quedarse sin ella a ojos de los que están presentes, y a veces incluso a los suyos propios: a saber, cuando el adversario refuta mi prueba y eso pasa por refutación de la afirmación misma, para la cual puede haber, sin embargo, otras pruebas. En cuyo caso, naturalmente, la relación se invierte para el adversario: él conserva la razón sin tenerla objetivamente. Así que la verdad objetiva de una proposición y su validez a los ojos de los que disputan y de los que escuchan son dos cosas distintas. La dialéctica erística apunta a la segunda.

¿De dónde viene esto? De la maldad natural del género humano. Si esa maldad no existiera, si fuéramos honrados de raíz, en cada debate no buscaríamos otra cosa que sacar la verdad a la luz, sin importarnos nada si resulta conforme a la opinión que planteamos primero o a la del otro: eso sería indiferente, o al menos cosa del todo secundaria. Pero ahora es lo principal. La vanidad innata, que es especialmente irritable en lo que toca a las fuerzas del entendimiento, no quiere que aquello que hemos planteado primero resulte falso y lo del adversario acertado.

Bastaría entonces con que cada cual se esforzara en no juzgar sino rectamente, para lo cual tendría que pensar primero y hablar después. Pero a la vanidad innata se le suman en los más la charlatanería y una deshonestidad también innata. Hablan antes de haber pensado, y aunque después se den cuenta de que su afirmación es falsa y de que no tienen razón, quieren que parezca lo contrario. El interés por la verdad, que en la mayoría de los casos fue el único motivo al plantear la

proposición supuestamente verdadera, cede ahora del todo al interés de la vanidad: lo verdadero ha de parecer falso, y lo falso verdadero.

Sin embargo, hasta esta deshonestidad —el empeñarse en una proposición que a uno mismo ya le parece falsa— tiene todavía una disculpa. A menudo estamos al principio firmemente convencidos de la verdad de nuestra afirmación, y el argumento del adversario parece ahora derribarla; si abandonamos su causa en el acto, muchas veces descubrimos después que teníamos razón: nuestra prueba era falsa, pero podía haber una prueba correcta para la afirmación, y el argumento salvador no se nos había ocurrido a tiempo. De ahí nace en nosotros la máxima de seguir peleando contra el contraargumento aunque parezca correcto y contundente, en la creencia de que su corrección es a su vez solo aparente y de que en el curso de la disputa se nos ocurrirá todavía un argumento que lo derribe, o algún otro que confirme nuestra verdad por otro camino. Con esto quedamos casi obligados a la deshonestidad en la disputa, o al menos fácilmente inducidos a ella. De esta manera se apoyan mutuamente la flaqueza de nuestro entendimiento y la torcedura de nuestra voluntad.

De ahí viene que quien disputa, por regla general, no lucha por la verdad sino por su proposición, como *pro ara et focus*, por el altar y el hogar, y procede *per fas et nefas*; y, según se ha mostrado, no puede fácilmente hacer otra cosa.

Cada cual, pues, querrá por regla general sacar adelante su afirmación, incluso cuando por el momento le parezca falsa o dudosa. Maquiavelo le prescribe al príncipe aprovechar cada momento de debilidad de su vecino para atacarlo, porque si no, el otro aprovechará algún día el momento en que el débil sea él. Si reinaran la lealtad y la honradez, la cosa sería distinta; pero como no hay que contar con ellas, tampoco debe uno practicarlas, porque se pagan mal. Lo mismo pasa al disputar: si le doy la razón al adversario en cuanto parece tenerla, difícilmente hará él lo mismo cuando el caso se invierta; procederá más bien *per nefas*, y entonces yo tengo que hacer otro tanto. Es fácil decir que hay que ir tras la verdad sin preferencia por la propia proposición; pero no se puede

dar por supuesto que el otro lo hará: luego tampoco puede uno hacerlo. Y además, si en cuanto me parece que él tiene razón fuera a abandonar mi proposición, que sin embargo yo había pensado antes a fondo, fácilmente podría ocurrir que, llevado por una impresión momentánea, abandonara la verdad para aceptar el error.

Los medios para sacar adelante la propia afirmación se los pone a mano a cada uno, hasta cierto punto, su propia astucia y su propia maldad; eso lo enseña la experiencia diaria. Así que cada cual tiene su dialéctica natural, igual que tiene su lógica natural. Solo que aquella no lo guía ni de lejos con tanta seguridad como esta. Contra las leyes lógicas nadie piensa ni deduce fácilmente: los juicios falsos son frecuentes, las deducciones falsas rarísimas. De modo que un hombre no muestra fácilmente falta de lógica natural, pero sí falta de dialéctica natural: esta es un don repartido con desigualdad —en eso igual que la capacidad de juzgar, que está repartidísima con desigualdad, mientras que la razón lo está más bien por igual—. Porque dejarse confundir por una argumentación solo aparente, dejarse refutar cuando en realidad se tiene razón, o lo contrario, ocurre a menudo; y quien sale vencedor de una disputa se lo debe muchas veces no tanto al acierto de su juicio al plantear su proposición como a la astucia y a la destreza con que la defendió. Lo innato es aquí, como en todos los casos, lo mejor; pero el ejercicio, y también el reflexionar sobre los giros con que se derriba al adversario, o con que él suele derribar, pueden contribuir mucho a hacerse maestro en este arte.

Así que, aunque la lógica no pueda tener una utilidad propiamente práctica, la dialéctica sí puede tenerla. Me parece además que Aristóteles planteó su lógica propiamente dicha, la analítica, sobre todo como fundamento y preparación de la dialéctica, y que esta era para él lo principal. La lógica se ocupa de la mera forma de las proposiciones; la dialéctica, de su contenido o materia. Por eso mismo tenía que preceder la consideración de la forma, como lo general, a la del contenido, como lo particular.

Aristóteles no determina el fin de la dialéctica con tanta precisión como yo lo he hecho: da como fin principal el disputar, pero al mismo tiempo también el hallazgo de la verdad (Tópicos, I, 2). Más adelante vuelve a decir: las proposiciones se tratan filosóficamente según la verdad, y dialécticamente según la apariencia o el asenso, el parecer de otros, *dóxa* (Tópicos, I, 12). Es consciente de la distinción y la separación entre la verdad objetiva de una proposición y el hacerla valer o conseguir su aprobación; solo que no las mantiene bastante separadas como para asignarle a la dialéctica únicamente lo segundo. Por eso sus reglas para este segundo fin llevan mezcladas a menudo otras que son para el primero. De ahí que me parezca que no resolvió limpiamente su tarea.

Nota. [A lo dicho aquí sobre Aristóteles se añadió después, en un pliego suelto del manuscrito, lo siguiente, señalado como «más exacto»:] Aristóteles distingue, ciertamente, primero, la lógica o analítica, como la teoría o instrucción de las deducciones verdaderas, las apodícticas; y segundo, la dialéctica, o instrucción de las deducciones que pasan por verdaderas, que corren como verdaderas, *éndoxxa*, *probabilia* (Tópicos, I, capítulos 1 y 12), respecto de las cuales no está decidido que sean falsas, pero tampoco que sean verdaderas en y por sí mismas, porque eso no importa. Pero ¿qué otra cosa es esto sino el arte de conservar la razón, se la tenga en el fondo o no; es decir, el arte de alcanzar la apariencia de la verdad, sin preocuparse de la cosa? Aristóteles divide propiamente las deducciones en: primero, lógicas; segundo, dialécticas, como se acaba de decir; tercero, erísticas, en las que la forma de la deducción es correcta pero las proposiciones mismas no son verdaderas en cuanto a la materia, sino que solo lo parecen; y cuarto, sofísticas, en las que la forma de la deducción es falsa aunque lo parezca correcta. Estas tres últimas clases pertenecen propiamente a la dialéctica erística, porque todas ellas no van a la verdad objetiva, sino a su apariencia.

[Esta nota va al pie en la primera edición, y es el editor quien avisa de dónde sale. El segundo testigo moderno la sube al cuerpo del texto, y de paso trae ahí un excursus mucho más largo sobre los Tópicos —los 382 lugares, la crítica a Cicerón— que el impreso no tiene y cuya

procedencia no hemos podido verificar con las fuentes que manejamos. Lo dejamos fuera, y queda dicho.]

En el libro de las Refutaciones sofísticas vuelve a esforzarse demasiado en separar la dialéctica de la sofística y de la erística, poniendo la diferencia en que las deducciones dialécticas son verdaderas en forma y contenido, mientras que las erísticas y las sofísticas —que solo se distinguen entre sí por el fin: en las erísticas, tener razón por tenerla; en las sofísticas, el prestigio que con ello se consigue y el dinero que ese prestigio produce— son falsas. Pero si unas proposiciones son verdaderas en cuanto al contenido es siempre demasiado incierto como para sacar de ahí el criterio de distinción; y el que menos puede estar completamente seguro de eso es el que disputa: ni siquiera el resultado de la disputa da sobre ello más que una información insegura.

Tenemos, pues, que incluir bajo la dialéctica de Aristóteles la sofística, la erística y la peirástica, y definirla como el arte de conservar la razón al disputar.

Para eso, desde luego, el mayor auxilio es ante todo tener razón en la cosa; solo que por sí mismo eso no basta, dada la manera de ser de los hombres, y por otro lado, dada la flaqueza de su entendimiento, tampoco es del todo necesario. Hacen falta, pues, otros ardides, que precisamente por ser independientes de tener objetivamente razón pueden usarse también cuando objetivamente no se la tiene; y si ese es o no el caso, casi nunca se sabe con entera seguridad.

Mi parecer es, por tanto, separar la dialéctica de la lógica más agudamente de lo que hizo Aristóteles: dejarle a la lógica la verdad objetiva en cuanto es formal, y limitar la dialéctica a conservar la razón; pero, en cambio, no separar de ella la sofística y la erística como Aristóteles hace, porque esa diferencia descansa en la verdad objetiva material, sobre la cual no podemos estar seguros de antemano, sino que tenemos que decir con Poncio Pilato: ¿qué es la verdad? Porque *veritas est in puteo, en bythó he alétheia*, la verdad está en el fondo del pozo. (Sentencia de Demócrito, en Diógenes Laercio IX, 72.)

A menudo dos disputan con mucha viveza y luego cada uno se va a casa con la opinión del otro: han hecho un cambio. Es fácil decir que al discutir no debe buscarse otra cosa que sacar la verdad a la luz; pero es que todavía no se sabe dónde está, y a uno lo extravían los argumentos del adversario y también los propios.

Por lo demás, *re intellecta, in verbis simus faciles*: entendida la cosa, seamos flexibles con las palabras. Como se acostumbra a tomar el nombre de dialéctica como equivalente al de lógica, llamaremos a nuestra disciplina *Dialectica eristica*, dialéctica erística.

Hay que separar siempre limpiamente el objeto de una disciplina del de cualquier otra. Para plantear la dialéctica en limpio hay que considerarla, sin preocuparse de la verdad objetiva, como el mero arte de conservar la razón; lo cual será desde luego tanto más fácil cuanto que se tenga razón en la cosa misma. Pero la dialéctica como tal solo debe enseñar cómo defenderse de ataques de toda clase, en especial de los desleales, y también cómo puede uno mismo atacar lo que el otro afirma, sin contradecirse y sin quedar refutado.

Hay que separar limpiamente el hallazgo de la verdad objetiva del arte de hacer valer las propias proposiciones como verdaderas: lo primero es una *pragmateía* completamente distinta, es obra de la capacidad de juzgar, de la reflexión, de la experiencia, y no hay para ello un arte propio; lo segundo, en cambio, es el fin de la dialéctica.

Se la ha definido como la lógica de la apariencia. ¡Falso! Entonces solo serviría para defender proposiciones falsas; pero también cuando uno tiene razón necesita dialéctica para sostenerla, y tiene que conocer los ardides desleales para salirles al paso, y aun a menudo usar alguno para batir al adversario con sus mismas armas. Por eso en la dialéctica hay que dejar la verdad objetiva a un lado, o considerarla accidental, y mirar solamente cómo se defiende la propia afirmación y cómo se derriba la del otro. En las reglas para eso no cabe tomar en cuenta la verdad objetiva, porque casi siempre se ignora dónde está. A menudo uno mismo no sabe si tiene razón o no; a menudo lo cree y se equivoca; a menudo lo creen las dos partes. Porque *veritas est in puteo*. Al empezar la

disputa cada cual cree por regla general tener la verdad de su lado; en el curso de ella los dos empiezan a dudar; y solo el final habría de decidirla y confirmarla.

Así que la dialéctica no tiene que meterse en eso, del mismo modo que el maestro de esgrima no toma en cuenta quién tenía propiamente razón en la disputa que llevó al duelo. Dar y parar: de eso se trata. Lo mismo en la dialéctica: es un arte de esgrima del espíritu, y solo tomada así, en limpio, puede plantearse como disciplina propia. Porque si nos ponemos como fin la verdad puramente objetiva, volvemos a la mera lógica; y si nos ponemos como fin sacar adelante proposiciones falsas, tenemos mera sofística. En los dos casos habría que suponer que ya sabemos qué es objetivamente verdadero y falso, y eso rara vez está decidido de antemano.

El verdadero concepto de la dialéctica es, pues, el que hemos planteado: esgrima del espíritu para conservar la razón al disputar. Aunque el nombre de erística sería más adecuado, y lo más exacto sería sin duda dialéctica erística, *Dialectica eristica*.

[Cotejo: el pasaje de Maquiavelo va en el cuerpo del texto en la primera edición, y en cambio el segundo testigo moderno lo baja a nota al pie. Aquí, por una vez, es el impreso el que da al pasaje la posición fuerte, y lo seguimos.]

La base de toda dialéctica

| Impreso de 1864, pp. 11-13. Cierra el preámbulo y abre paso a los ardides.

Como en este sentido la dialéctica no ha de ser más que una recopilación y una exposición, reducidas a sistema y regla, de aquellas artes de que se sirve la mayoría de los hombres cuando advierten que en la disputa la verdad no está de su lado, para conservar sin embargo la razón, sería también por eso muy contraproducente que en la dialéctica científica quisiera uno atender a la verdad objetiva y a sacarla a la luz: porque en aquella dialéctica originaria y natural eso no ocurre, y la meta es simplemente tener razón. La dialéctica científica, en nuestro sentido, tiene por tarea principal exponer y analizar esos ardides de la deslealtad en la disputa, para que en los debates reales se los reconozca en el acto y se los deshaga. Justamente por eso, en su exposición ha de tomar declaradamente como fin último el tener razón, y no la verdad objetiva.

No me consta que se haya hecho nada en este sentido, aunque he mirado a lo largo y a lo ancho: es, pues, un campo todavía sin roturar. Para llegar al fin habría que sacar de la experiencia, observar cómo en los debates que ocurren con frecuencia en el trato se aplica este o aquel ardid por una parte y por otra, luego reducir a su forma general los ardides que vuelven bajo otras formas, y plantear así ciertos estratagemas generales, que servirían tanto para el uso propio como para frustrarlos cuando los use el otro.

Lo que sigue debe considerarse como un primer intento.

[Aquí el editor pone una nota: «Véase, sin embargo, Parerga II, § 26». Es un aviso honrado: el propio Schopenhauer ya había publicado parte de esto.]

1. Base de toda dialéctica

[El editor advierte al pie, y hay que decirlo: esta sección está TACHADA de puño y letra de Schopenhauer en el manuscrito de la Erística, porque ya la había usado para los Parerga (II, § 26), donde la llamó «el esbozo

de lo esencial de toda disputa», «el armazón abstracto, como el esqueleto de la controversia en general», «una osteología de la misma». Como en los Parerga quedó en una forma más correcta y más detallada que en el manuscrito, el editor imprime aquí la de los Parerga «para que el lector tenga la Erística completa». O sea: lo que sigue no es el manuscrito de la Erística. Es Schopenhauer, pero de otro libro.]

En toda disputa —se lleve en público, como en las aulas académicas y ante los tribunales, o en la simple conversación— el curso esencial es el siguiente.

Se ha planteado una tesis y hay que refutarla. Para eso hay dos modos y dos caminos.

1. Los modos son: *ad rem* y *ad hominem*, o *ex concessis*. Solo por el primero derribamos la verdad absoluta, u objetiva, de la tesis, mostrando que no concuerda con la naturaleza de la cosa de que se trata. Por el otro, en cambio, derribamos solamente su verdad relativa, demostrando que contradice otras afirmaciones o concesiones del que defiende la tesis, o demostrando que sus argumentos son insostenibles; con lo cual la verdad objetiva de la cosa misma queda propiamente sin decidir.

Por ejemplo: si en una controversia sobre asuntos filosóficos o de ciencias naturales el adversario —que para eso tendría que ser inglés— se permite aducir argumentos bíblicos, podemos refutarlo con otros del mismo género, aunque sean meros *argumenta ad hominem* que no deciden nada en la cosa. Es como pagarle a alguien con el mismo papel moneda que se había recibido de él. En algunos casos este *modus procedendi* puede incluso compararse con esto: que ante el tribunal el demandante presentara un pagaré falso y el demandado lo despachara con un recibo también falso; el préstamo podría haber ocurrido de todos modos. Pero, igual que ese último procedimiento, también la mera *argumentatio ad hominem* tiene a menudo la ventaja de la brevedad, porque muy a menudo, en un caso y en otro, el esclarecimiento verdadero y a fondo del asunto sería larguísimo y difícil.

2. Los dos caminos son el directo y el indirecto. El primero ataca la tesis por sus fundamentos; el otro, por sus consecuencias. Aquel prueba que no es verdadera; este, que no puede ser verdadera. Veámoslos más de cerca.

a) Refutando por el camino directo, es decir, atacando los fundamentos de la tesis, mostramos o bien que esos fundamentos no son verdaderos, diciendo *nego majorem* o *nego minorem* —y por las dos vías atacamos la materia del razonamiento que funda la tesis—; o bien concedemos esos fundamentos, pero mostramos que la tesis no se sigue de ellos, diciendo *nego consequentiam*, con lo cual atacamos la forma del razonamiento.

b) Refutando por el camino indirecto, es decir, atacando la tesis por sus consecuencias, para concluir de la falsedad de estas la falsedad de aquella —en virtud de la ley *a falsitate rationati ad falsitatem rationis valet consequentia*—, podemos servirnos o bien de la simple instancia, o bien de la *apagogé*.

Primero, la instancia, *énstasis*, es un simple *exemplum in contrarium*: refuta la tesis mostrando cosas o relaciones que están comprendidas en lo que ella afirma, y que por tanto se siguen de ella, pero para las cuales manifiestamente no se cumple; de donde la tesis no puede ser verdadera.

Segundo, la *apagogé* la llevamos a cabo admitiendo provisionalmente la tesis como verdadera, y uniéndole entonces alguna otra proposición reconocida como verdadera e indiscutida, de manera que las dos se vuelvan las premisas de un razonamiento cuya conclusión sea manifiestamente falsa, por contradecir o bien la naturaleza de las cosas en general, o bien la constitución bien reconocida de la cosa de que se trata, o bien alguna otra afirmación del autor de la tesis. La *apagogé* puede ser entonces, según el modo, tanto meramente *ad hominem* como *ad rem*. Y si esa conclusión contradice verdades del todo indudables, o incluso ciertas *a priori*, entonces hemos llevado al adversario incluso al absurdo. En cualquier caso, como la otra premisa que hemos añadido es de verdad indiscutida, la falsedad de la conclusión tiene que venir de su tesis: luego esta no puede ser verdadera.

Todo procedimiento de ataque en la disputa habrá de reducirse a los procedimientos aquí expuestos formalmente. Estos son, pues, en la dialéctica lo que en la esgrima las estocadas regladas, la terciada, la cuarta y demás. En cambio, los ardidés —o estratagemas— que yo he reunido habría que compararlos más bien con las fintas; y, por último, las salidas personales en la disputa, con lo que los maestros de esgrima de las universidades llamaban golpes de villano.

[Nota de traducción: la palabra es «Sauhiebe», literalmente «tajos de cerdo»: en la esgrima estudiantil alemana, el golpe sucio, el que se da fuera de las reglas. Aquí queda como «golpes de villano», que es lo que la esgrima española llamaba a lo mismo. Vale la pena fijarse en la escala, porque es la imagen que Schopenhauer tiene de su propio libro: la base son las estocadas del manual, los treinta y seis ardidés son las fintas, y el último de todos —ponerse personal— es el golpe que ya no pertenece a la esgrima.]

[Nota de glosario: aquí, y en la p. 11, Schopenhauer escribe «Stratagemata», y en este pasaje llama a sus ardidés «Kunstgriffe, oder Stratagemata», declarándolas sinónimas. De ahí que en esta serie el conjunto se llame «estratagemas» y cada pieza «ardid»: las dos palabras son suyas.]

La ampliación

Llevar la afirmación del adversario más allá de su límite natural, interpretarla del modo más general posible, tomarla en el sentido más amplio que admita y exagerarla; y, en cambio, encerrar la propia en el sentido más restringido, en los límites más estrechos que se pueda. Porque cuanto más general se vuelve una afirmación, a más ataques queda expuesta. El remedio consiste en fijar con exactitud el *punctum* o el *status controversiae*.

Ejemplo 1. Yo dije: «Los ingleses son la primera nación dramática». El adversario quiso intentar una *instantia* y replicó: «Es sabido que en música, y por consiguiente en la ópera, no logran nada». Lo rechacé recordándole «que la música no está comprendida en lo dramático; esto designa únicamente la tragedia y la comedia»: cosa que él sabía muy bien, y solo intentaba generalizar mi afirmación de modo que abarcara todas las representaciones teatrales, por consiguiente la ópera, por consiguiente la música, para vencerme entonces sobre seguro.

A la inversa: sálvese uno la propia afirmación estrechándola más allá de la intención primera, cuando la expresión empleada lo favorezca.

Ejemplo 2. A dice: «La paz de 1814 devolvió incluso a todas las ciudades hanseáticas alemanas su independencia». B aporta la *instantia in contrarium*: que Dánzig perdió por esa paz la independencia que Bonaparte le había concedido. A se salva así: «Dije todas las ciudades hanseáticas alemanas: Dánzig era una ciudad hanseática polaca».

Este ardid ya lo enseña Aristóteles, Tópicos VIII, 12, 11.

Ejemplo 3. Lamarck (*Philosophie zoologique*, volumen I, página 203) niega a los pólipos toda sensación, porque carecen de nervios. Ahora bien, es seguro que perciben: pues van hacia la luz, desplazándose con destreza de rama en rama, y atrapan su presa. Por eso se ha supuesto que en ellos la masa nerviosa está repartida por igual en la masa del cuerpo entero, como fundida con ella: porque es evidente que tienen percepciones sin

órganos sensoriales diferenciados. Como eso echa por tierra su suposición, Lamarck argumenta dialécticamente así: «Entonces todas las partes del cuerpo de los pólipos tendrían que ser capaces de toda clase de sensación, y también de movimiento, de voluntad, de pensamiento: entonces el pólipo tendría en cada punto de su cuerpo todos los órganos del animal más perfecto: cada punto podría ver, oler, gustar, oír, etcétera, e incluso pensar, juzgar, concluir: cada partícula de su cuerpo sería un animal perfecto, y el pólipo mismo estaría por encima del hombre, ya que cada partecita suya tendría todas las facultades que el hombre solo tiene en el conjunto. Además, no habría razón para no extender lo que se afirma del pólipo también a la mónada, el más imperfecto de todos los seres, y finalmente también a las plantas, que al fin y al cabo también viven, etcétera». Con el uso de tales ardidés dialécticos un escritor delata que en su fuero interno es consciente de no tener razón. Porque se dijo «todo su cuerpo tiene sensación para la luz, es por tanto de naturaleza nerviosa», él hace de ello que todo el cuerpo piensa.

Notas al ardid 1

1. *punctum controversiae* / *status controversiae*. Fórmulas de la disputa escolástica: el punto exacto sobre el que se discute, deslindado de todo lo demás. Schopenhauer las deja en latín porque son términos de oficio, y nosotros también. El remedio contra este ardid es, entonces, procedimental y no retórico: antes de discutir, escribir qué se está discutiendo.

2. *instantia*. El caso en contra: el ejemplo particular que derriba una afirmación general. Aparece en toda la obra como término técnico, y en el ejemplo 2 en su forma completa, *instantia in contrarium*. Saunders lo traduce («an instance to the contrary»); nosotros lo conservamos y lo glosamos aquí una sola vez.

3. Dánzig y la paz de 1814. La escapatoria de A es verbal, y conviene saber por qué funciona. Dánzig (hoy Gdańsk) pasó a Prusia en 1793, en el segundo reparto de Polonia; Napoleón la convirtió en ciudad libre en 1807; el tratado de 1814 la devolvió a Prusia. Cuando A dice que Dánzig era «una ciudad hanseática polaca», se apoya en su pasado anterior a 1793 para sacarla de la categoría «alemanas» que él mismo había usado. No miente: reclasifica. Ese es justamente el ardid.

4. La cita de Aristóteles. Nuestra fuente trae «Topik, VIII, 12, 11»; Saunders lo interpreta como los capítulos 11 y 12 del libro VIII. Conservamos la forma de Schopenhauer, que sigue la numeración de la edición que él manejaba, y no la normalizamos a la moderna: cambiar en silencio una referencia ajena es falsificar una fuente. Queda pendiente cotejar el pasaje de los *Tópicos*.

5. La referencia a Lamarck. Saunders añade «vol. i., p. 208». Nuestra fuente no la trae y no la incorporamos. Ver *contraste.md*, punto 3.

6. Sobre el ejemplo 3, y por qué vale la pena leerlo hasta el final. Es el único de los tres que no es una anécdota de salón: es una acusación. Schopenhauer sostiene que Lamarck, acorralado por la evidencia de que los pólipos perciben sin nervios diferenciados, *estira* la posición contraria hasta el absurdo —si perciben con todo el cuerpo, entonces cada punto del cuerpo piensa, juzga y concluye— para poder derribarla cómodamente. Y remata con la frase que da sentido a todo el ardid: usar estos recursos delata que uno ****sabe en privado que no tiene razón****. El ardid no es solo un arma; es un síntoma.

La homonimia

Servirse de la homonimia para extender la afirmación planteada también a aquello que, fuera de la misma palabra, poco o nada tiene en común con el asunto del que se habla; refutar entonces eso de manera palmaria, y darse así el aire de haber refutado la afirmación.

Nota. Sinónimos son dos palabras para el mismo concepto; homónimos, dos conceptos designados por la misma palabra. Véase Aristóteles, Tópicos, libro I, capítulo 13. Profundo, cortante, alto, usados unas veces de los cuerpos y otras de los sonidos, son homónimos; honrado y probó, sinónimos.

Puede considerarse este ardid idéntico al *sophisma ex homonymia*; sin embargo, el sofisma manifiesto de la homonimia no engaña de veras:

Omne lumen potest extingui. *Intellectus est* lumen. *Intellectus* potest extingui.

Aquí se advierte enseguida que hay cuatro términos: lumen entendido en sentido propio y lumen entendido en sentido figurado. Pero en los casos sutiles sí engaña, sobre todo cuando los conceptos designados por la misma expresión son afines y pasan el uno al otro. Los casos inventados a propósito nunca son lo bastante sutiles como para engañar; hay que recogerlos, pues, de la propia experiencia real.

Estaría muy bien poder darle a cada ardid un nombre corto y certero, con el cual, llegado el caso, se pudiera rechazar en el acto el uso de este o aquel ardid.

Ejemplo. Yo censuré por insensato el principio del honor, según el cual uno queda deshonrado por una ofensa recibida, a menos que la devuelva con una ofensa mayor, o la lave con sangre, la del adversario o la propia. Como razón alegué que el verdadero honor no puede ser lesionado por lo que uno padece, sino única y exclusivamente por lo que uno hace, pues a cualquiera puede sucederle cualquier cosa. El adversario me mostró de manera palmaria que, si a un comerciante se le

imputara falsamente fraude, deslealtad o negligencia en su oficio, eso sería un ataque a su honor, que quedaría lesionado precisamente por lo que él padece, y que solo podría restablecer llevando a tal atacante al castigo y a la retractación.

Aquí, pues, deslizó por medio de la homonimia el honor civil —el que suele llamarse buen nombre, y que se lesiona por difamación— bajo el concepto del honor caballeresco —el que suele llamarse también point d'honneur, y que se lesiona por ofensas—. Y como un ataque al primero no debe dejarse sin respuesta, sino que hay que rechazarlo con una refutación pública, con el mismo derecho tampoco debería quedar sin respuesta un ataque al segundo, sino rechazarse con una ofensa mayor y con un duelo. Es decir: una mezcla de dos cosas esencialmente distintas por la homonimia de la palabra honor, y con ello una *mutatio controversiae*, lograda mediante la homonimia.

Al margen del manuscrito. A. Usted todavía no está iniciado en los misterios de la filosofía kantiana. B. Ay, donde hay misterios, de eso no quiero saber nada.

Lo relativo por absoluto

Tomar la afirmación que ha sido planteada de modo relativo, *katá ti*, como si hubiera sido planteada de modo general, *simpliciter*, *haplós*, absoluto; o al menos entenderla en una relación completamente distinta, y refutarla entonces en ese sentido.

Nota. Es el sofisma *a dicto secundum quid ad dictum simpliciter*. Se trata del segundo *elenchus sophisticus* de Aristóteles, el que está fuera de la expresión: decir algo absolutamente, o no absolutamente, sino en cierto respecto, o en algún lugar, o en algún tiempo, o en relación a algo. Refutaciones sofísticas, capítulo 5.

El ejemplo de Aristóteles es: el etíope es negro, pero en cuanto a los dientes es blanco; luego es negro y no negro a la vez. Es un ejemplo inventado, que no engañará a nadie en serio; tomemos en cambio uno de la experiencia real.

Ejemplo. En una conversación sobre filosofía admití que mi sistema toma bajo su protección a los quietistas y los elogia. Poco después la conversación llegó a Hegel, y yo sostuve que había escrito en gran parte sinsentidos, o al menos que muchos pasajes de sus escritos son de aquellos en que el autor pone las palabras y el lector debe poner el sentido. El adversario no se propuso refutar esto *ad rem*, sino que se contentó con plantear el *argumentum ad hominem*: que yo acababa de elogiar a los quietistas, y que estos también habían escrito muchos sinsentidos.

Lo admití, pero le corregí en esto: que yo no elogio a los quietistas como filósofos y escritores, es decir, no por sus logros teóricos, sino solo como hombres, por su obrar, meramente en sentido práctico; mientras que en Hegel se trataba de logros teóricos. Así quedó parado el ataque.

Los tres primeros ardides están emparentados: tienen en común que el adversario habla en realidad de otra cosa que la planteada. Se cometería, pues, una *ignoratio elenchi* si uno se dejara despachar por ahí. Porque en

todos los ejemplos expuestos lo que el adversario dice es verdadero, solo que no está en contradicción real con la tesis, sino en contradicción aparente; así que aquel a quien ataca niega la consecuencia de su razonamiento: a saber, el paso de la verdad de la proposición del adversario a la falsedad de la nuestra. Es, pues, refutación directa de su refutación, *per negationem consequentiae*.

Esconder el juego

En la primera edición esto es UN SOLO ardid, el cuarto, con dos medios: a) y b). El manuscrito los tenía separados, con los números 4 y 5 —que son los que conservan las ediciones modernas, y por eso tienen que añadirle al segundo el encabezado «pertenece al anterior»—, pero **Schopenhauer los marcó después para fundirse**, y su primer editor lo dice con todas las letras en la nota de la p. 14 de 1864. Esa fusión, y la del 18 con el 29, son las que explican los 36 del impreso frente a los 38 modernos. Aquí se sigue al impreso —que aquí es seguir al autor— y se conserva la numeración moderna en el título, porque es como se busca la obra. Todo ello se explica en la descripción.

No admitir premisas verdaderas porque se prevé la consecuencia. Contra eso hay dos medios.

a) Cuando se quiere sacar una conclusión, no hay que dejar que se prevea: hágase admitir las premisas una a una y dispersas en la conversación, sin que se note; de otro modo el adversario intentará toda clase de argucias. O bien, si es dudoso que el adversario las conceda, plantéense las premisas de esas premisas; hágase prosilogismos; hágase admitir sin orden, mezcladas, las premisas de varios de esos prosilogismos, tapando así el propio juego, hasta que esté concedido todo lo que se necesita. Tráigase, pues, el asunto desde lejos. Estas reglas las da Aristóteles, Tópicos, libro VIII, capítulo 1. No necesita ejemplo.

b) Para probar la propia proposición pueden usarse también premisas falsas, cuando el adversario no admitiría las verdaderas, sea porque no ve su verdad, sea porque ve que de ellas se seguiría en el acto la tesis. Tómense entonces proposiciones que en sí son falsas, pero que son verdaderas *ad hominem*, y arguéntese desde el modo de pensar del adversario, *ex concessis*. Porque lo verdadero puede seguirse también de premisas falsas, aunque nunca lo falso de premisas verdaderas.

Del mismo modo pueden refutarse proposiciones falsas del adversario mediante otras proposiciones falsas que él, sin embargo, tiene por verdaderas: porque es con él con quien se trata, y hay que usar su modo

de pensar. Por ejemplo: si es partidario de alguna secta con la que no estamos de acuerdo, podemos usar contra él las sentencias de esa secta como *principia*. Aristóteles, Tópicos, libro VIII, capítulo 9.

La petición encubierta

Se hace una petición de principio encubierta postulando aquello que habría que probar. De cuatro maneras:

1. Bajo otro nombre. Por ejemplo: en vez de «honor», «buen nombre»; en vez de «virginidad», «virtud», y así. También con términos intercambiables: «animales de sangre roja» en vez de «vertebrados».
2. O bien de modo que lo que en el caso particular está en disputa se lo haga uno conceder en general. Por ejemplo: se afirma la inseguridad de la medicina, y se postula la inseguridad de todo saber humano.
3. Cuando, al revés, dos proposiciones se siguen una de la otra y hay que probar una, se postula la otra.
4. Cuando hay que probar lo general, se hace conceder cada caso particular. (Lo inverso del número 2.)

Aristóteles, Tópicos, libro VIII, capítulo 11.

Sobre el ejercicio para la dialéctica hay buenas reglas en el último capítulo de los Tópicos de Aristóteles.

[Cotejo: el ejemplo de los términos intercambiables —«animales de sangre roja» en vez de «vertebrados»— no está en el impreso de 1864; lo traen los textos modernos, que aquí probablemente restituyen el manuscrito. Diferencia de palabras, no de estructura: se conserva, según la regla de la casa.]

El interrogatorio

Cuando la disputa se lleva de manera algo estricta y formal, y se quiere llegar a un entendimiento bien claro, aquel que ha planteado la afirmación y debe probarla procede preguntando a su adversario, para sacar de sus propias concesiones la verdad de la afirmación. Este método erotemático estaba especialmente en uso entre los antiguos (se lo llama también socrático). A él se refieren este ardid y algunos de los que siguen. (Todos ellos libremente elaborados a partir de las Refutaciones sofísticas de Aristóteles, capítulo 15.)

Preguntar mucho de una vez y con rodeos, para esconder aquello que en realidad se quiere hacer conceder. En cambio, exponer deprisa la propia argumentación a partir de lo concedido: porque los que son lentos de entendimiento no pueden seguir con exactitud, y se les pasan por alto los errores o los huecos que pueda haber en la prueba.

La provocación

Irritar al adversario hasta la cólera: porque en la cólera queda incapaz de juzgar rectamente y de advertir su ventaja. Se lo lleva a la cólera haciéndole abiertamente injusticia, hostigándolo y siendo en general descarado.

Las preguntas revueltas

No hacer las preguntas en el orden que exige la conclusión que ha de sacarse de ellas, sino en toda clase de trasposiciones. El otro no sabe entonces adónde se quiere ir a parar y no puede prevenirse; y además pueden usarse sus respuestas para conclusiones distintas, incluso opuestas, según como salgan. Esto es pariente del ardid 4: que hay que enmascarar el propio procedimiento.

La pregunta invertida

Cuando se advierte que el adversario niega a propósito las preguntas cuya respuesta afirmativa nos serviría para nuestra proposición, hay que preguntarle lo contrario de la proposición que queremos usar, como si quisiéramos que afirmara eso; o al menos presentarle las dos a elegir, de modo que no note cuál de ellas queremos que afirme.

La inducción supuesta

Si hacemos una inducción y el otro nos concede los casos particulares con que ha de establecerse, no hay que preguntarle si concede también la verdad general que sale de esos casos, sino introducirla después como cosa resuelta y concedida; porque a veces él mismo creerá haberla concedido, y a los oyentes les parecerá lo mismo, porque se acuerdan de las muchas preguntas sobre los casos particulares, que a algún fin habrán tenido que conducir.

El nombre elegido

Si se habla de un concepto general que no tiene nombre propio y hay que designarlo con una imagen, elijamos la imagen de manera que favorezca desde el principio nuestra afirmación. Así, por ejemplo, en España los nombres con que se designa a los dos partidos políticos, serviles y liberales, fueron elegidos sin duda por los segundos.

El nombre de protestantes se lo pusieron ellos mismos, y también el de evangélicos; el de herejes, en cambio, se lo pusieron los católicos.

Vale también para el nombre de las cosas cuando lo tienen propio. Por ejemplo: si el adversario ha propuesto algún cambio, llámese a eso «novedad», porque la palabra es odiosa. Al revés, si el que propone es uno mismo. En el primer caso, llámese a lo contrario «el orden establecido»; en el segundo, «la rutina rancia». Lo que alguien sin intención ni partido llamaría «culto» o «doctrina pública de fe», el que quiere hablar en su favor lo llama «piedad», «devoción», y un adversario suyo «beatería», «superstición». En el fondo esto es una fina petición de principio: lo que primero habría que demostrar se lo mete de antemano en la palabra, en la denominación, y de ahí sale luego por un simple juicio analítico. Lo que uno llama «asegurarse de su persona», «ponerlo bajo custodia», su adversario lo llama «encerrarlo». Un orador delata a menudo de antemano su intención por los nombres que da a las cosas. Uno dice «el clero», otro dice «los curas».

De todos los ardidés, este es el que más se usa, y por instinto.

Celo religioso $\simeq$ fanatismo. Desliz o galantería $\simeq$ adulterio. Equívocos $\simeq$ chistes verdes. Con apuros $\simeq$ en quiebra. «Por influencia y contactos» $\simeq$ «por soborno y nepotismo». «Sincero agradecimiento» $\simeq$ «buena paga».

[Nota de traducción: «Bocksbeutel», que damos como «la rutina rancia», es intraducible de un golpe: nombra a la vez la botella panzuda de Franconia y el apego cerril a lo de siempre. Schopenhauer la opone a «el

orden establecido» como los dos nombres, favorable y hostil, de una misma cosa.]

[Cotejo: la lista de equivalencias es párrafo aparte en el impreso de 1864, y va con un signo de equivalencia ondulado, no con un igual. Se respeta.]

El contraste

Para hacer que acepte una proposición, hay que darle también la contraria y dejarle elegir, y enunciar esa contraria de manera bien chillona, de modo que, para no resultar paradójico, tenga que entrar en la nuestra, que al lado parece del todo razonable. Por ejemplo: ha de conceder que uno debe hacer todo lo que le dice su padre; entonces preguntamos: «¿Hay que obedecer a los padres en todas las cosas, o desobedecerlos?». O bien, si de alguna cosa se ha dicho «a menudo», preguntamos si por «a menudo» se entienden pocos casos o muchos; dirá «muchos». Es como poner el gris junto al negro: entonces puede llamarse blanco; y puesto junto al blanco, puede llamarse negro.

La victoria proclamada

Es una jugada descarada esta: después de varias preguntas que él ha contestado sin que las respuestas hayan salido a favor de la conclusión que pretendíamos, plantear de todos modos esa conclusión como si quedara probada por ellas —aunque no se siga en absoluto— y proclamarla a gritos, triunfante. Si el adversario es tímido o corto, y uno tiene mucho descaro y buena voz, la cosa puede salir muy bien. Pertenece a la *fallacia non causae ut causae*.

La proposición señuelo

Si hemos planteado una proposición paradójica y nos vemos en apuros para probarla, presentémosle al adversario alguna proposición correcta —pero no correcta de manera del todo palpable— para que la acepte o la rechace, como si de ella fuéramos a sacar la prueba. Si la rechaza por desconfianza, lo llevamos al absurdo y triunfamos; si la acepta, por lo pronto hemos dicho algo razonable, y ya veremos cómo seguir. O bien le añadimos el ardid anterior y sostenemos entonces que con eso queda probada nuestra paradoja. Para esto hace falta el mayor descaro; pero se da en la experiencia, y hay gente que hace todo esto por instinto.

Sus propias palabras

Argumenta ad hominem o *ex concessis*. Ante una afirmación del adversario hay que buscar si no está de algún modo —si hace falta, aunque solo sea en apariencia— en contradicción con alguna otra cosa que él haya dicho o concedido antes, o con las normas de una escuela o secta que haya elogiado y aprobado, o con la conducta de los partidarios de esa secta, o siquiera de los partidarios falsos y aparentes, o con su propio obrar y no obrar. Si defiende, por ejemplo, el suicidio, en seguida se le grita: «¿y por qué no te ahorcas?». O si afirma que Berlín es un lugar desagradable para vivir, en seguida se le grita: «¿y por qué no te vas en la primera diligencia?».

Siempre habrá manera de rebuscar alguna argucia.

Nota. La verdad de la que parto en la prueba, o bien es una verdad objetiva, universalmente válida: entonces mi prueba es *katá alétheian*, *secundum veritatem*. Solo una prueba así tiene propiamente valor y validez verdadera. O bien la verdad de la que parto vale solo para aquel a quien quiero probarle algo, con quien estoy disputando: él ha admitido alguna proposición de una vez por todas, como prejuicio, o la ha concedido precipitadamente en el curso de la disputa, y sobre esa proposición fundo yo mi prueba; entonces pruebo solamente *katá ánthropon*, *ad hominem*: obligo a mi adversario a concederme mi proposición, pero no fundo ninguna verdad universalmente válida; mi prueba vale para el adversario, pero para nadie más. Por ejemplo: si el adversario es un kantiano estricto y yo fundo mi prueba en una sentencia de Kant, esa prueba es en sí misma solo *ad hominem*. Si el adversario es mahometano, puedo fundar mi prueba en un pasaje del Corán, y con eso a él le basta, pero siempre solo *ad hominem*.

[Cotejo: esta nota es de Schopenhauer y va al pie de página en la primera edición (1864, pp. 22-23). No está en ninguno de los dos testigos modernos que manejamos: la perdieron los dos. Se restituye aquí,

rotulada como Nota, que es lo que es. Es la distinción que sostiene todo el libro: probar según la verdad o probar según el hombre.]

[Nota de traducción: «mahometano» es la palabra de Schopenhauer (Mahomedaner) y la de su siglo; se conserva por fidelidad, no por uso.]

La distinción sutil

Cuando el adversario nos aprieta con una contraprueba, muchas veces podremos salvarnos con una distinción sutil en la que, desde luego, no habíamos pensado antes, siempre que el asunto admita algún doble sentido o algún doble caso.

La desviación

En la primera edición esto es UN SOLO ardid, el decimoséptimo, corrido de punta a punta: del «cortar la discusión» a la desviación de Escipión, sin costura. El manuscrito los tenía separados, con los números 18 y 29 —que son los que conservan las ediciones modernas—, pero Schopenhauer los marcó después para fundirse, y su primer editor lo dice con todas las letras en la nota de la p. 14 de 1864. La cicatriz de la partición moderna se ve a simple vista: al ardid 18 le tuvieron que colgar un «(véase el ardid 29)» que el impreso no necesita, y al 29 le tuvieron que inventar una frase de arranque. Aquí se sigue al impreso —que aquí es seguir al autor— y se conserva el número 18 en el título, porque es como se busca la obra. Se explica en la descripción.

Si advertimos que el adversario ha echado mano de una argumentación con la que va a vencernos, no hay que dejar que la cosa llegue a ese punto, no hay que dejarle llevarla hasta el final, sino interrumpir a tiempo el curso de la disputa, salirse de ella o desviarla y llevarla a otras proposiciones: en resumen, provocar una *mutatio controversiae*, hacer una desviación; es decir, empezar de golpe con algo enteramente distinto, como si perteneciera al asunto y fuera un argumento contra el adversario. Esto se hace con cierta modestia cuando la desviación todavía toca de algún modo el *thema quaestionis*; con descaro, cuando solo va contra el adversario y no habla en absoluto del asunto.

Ejemplo. Yo elogiaba que en China no haya nobleza de nacimiento y que los cargos se den solo por examen. Mi adversario sostuvo que la erudición no capacita para los cargos más que las ventajas del nacimiento, de las que él tenía buena opinión. La cosa se le puso mal. En seguida hizo la desviación: que en China se castiga a todas las clases con la bastonada, cosa que puso en relación con el mucho beber té, y reprochó a los chinos las dos. Quien se pusiera a entrar en todo eso se habría dejado desviar y habría soltado de las manos la victoria ya ganada.

Descarada es la desviación cuando abandona del todo la cosa en cuestión y arranca, por ejemplo, con: «sí, y así sostenía usted también el otro día tal cosa». Porque entonces pertenece en cierto modo al «ponerse personal», del que se hablará en el último ardid. Es, con exactitud, un grado intermedio entre el *argumentum ad personam*, que allí se tratará, y el *argumentum ad hominem*.

Hasta qué punto este ardid es como innato lo muestra cualquier riña entre gente ordinaria: cuando uno le hace al otro reproches personales, este no responde refutándolos, sino con reproches personales al primero, dejando en pie los que le han hecho a él, o sea concediéndolos en cierto modo. Hace como Escipión, que no atacó a los cartagineses en Italia, sino en África. En la guerra, una desviación así puede servir a veces. En la riña es mala, porque uno deja en pie los reproches recibidos y el que escucha se entera de todo lo malo de las dos partes. En la disputa se usa *faute de mieux*, a falta de algo mejor.

[Nota de traducción: la palabra de Schopenhauer es «Diversión», en su sentido militar —la maniobra que distrae al enemigo de donde está la batalla de verdad, como el desembarco de Escipión en África—. En español «diversión» ya no se lee así, y por eso decimos «desviación». La imagen que él quiere es esa: no se responde al ataque, se lo lleva a otra parte.]

La generalización

Si el adversario nos exige expresamente que objetemos algo contra un punto determinado de su afirmación, y nosotros no tenemos nada como es debido, entonces hay que llevar el asunto bien hacia lo general y hablar contra eso. Se nos pide decir por qué no hay que fiarse de determinada hipótesis física: pues hablamos de lo engañoso del saber humano y lo ilustramos con toda clase de cosas.

La conclusión propia

Cuando le hemos ido sacando las premisas por preguntas y él las ha concedido, no hay que preguntarle además la conclusión, sino sacarla uno mismo, derecho; y aun cuando falte todavía una u otra de las premisas, la damos igualmente por concedida y sacamos la conclusión. Lo cual es entonces una aplicación de la *fallacia non causae ut causae*.

El contrasofisma

Ante un argumento del adversario que es solo aparente o sofístico, y que nosotros vemos por dentro, podríamos deshacerlo exponiendo lo capcioso y lo aparente que tiene; pero es mejor salirle al paso con un contraargumento igual de aparente y sofístico, y despacharlo así. Porque no se trata aquí de la verdad, sino de la victoria. Si él da, por ejemplo, un *argumentum ad hominem*, basta con quitarle fuerza mediante un contraargumento *ad hominem, ex concessis*; y en general es más corto dar un *argumentum ad hominem*, cuando se presenta la ocasión, que hacer una larga exposición de cómo son las cosas de verdad.

La petición negada

Si él exige que concedamos algo de lo cual se seguiría inmediatamente el problema en disputa, se lo negamos declarándolo una petición de principio; porque él y los oyentes tomarán con facilidad una proposición muy emparentada con el problema por idéntica al problema, y así le quitamos su mejor argumento.

La exageración provocada

La contradicción y la disputa incitan a exagerar la afirmación. Podemos, pues, incitar al adversario, llevándole la contraria, a que suba una afirmación que en sí misma y con las debidas limitaciones sería a lo mejor verdadera, hasta más allá de la verdad; y cuando hayamos refutado esa exageración, parecerá que hemos refutado también su proposición original. Nosotros, en cambio, tenemos que guardarnos de dejarnos llevar por la contradicción a exagerar o a ensanchar nuestra propia proposición. A menudo será el adversario mismo quien intente directamente ensanchar nuestra afirmación más allá de como la hemos planteado; a eso hay que ponerle freno en el acto y devolverlo a la línea que marca nuestra afirmación, con un «esto he dicho, y no más».

Las consecuencias forzadas

La fabricación de consecuencias. Se le arrancan a la proposición del adversario, por deducciones falsas y torciendo los conceptos, proposiciones que no están en ella y que no son en absoluto su opinión, pero que en cambio son absurdas o peligrosas. Como entonces parece que de su proposición salen proposiciones que se contradicen a sí mismas o contradicen verdades reconocidas, eso pasa por una refutación indirecta, una *apagogé*; y es otra vez una aplicación de la *fallacia non causae ut causae*.

El contraejemplo

Se refiere a la *apagogé* por medio de una instancia, *exemplum in contrarium*. La *epagogé*, la inducción, necesita una gran cantidad de casos para establecer su proposición general; la *apagogé* no necesita más que presentar un solo caso al que la proposición no se ajuste, y con eso queda derribada. Un caso así se llama instancia, *énstasis*, *exemplum in contrarium*, *instantia*. Por ejemplo: la proposición «todos los rumiantes tienen cuernos» queda derribada por la sola instancia de los camellos.

La instancia es un caso de aplicación de la verdad general, algo que hay que subsumir bajo su concepto principal, pero para el cual esa verdad no vale, y con eso queda del todo derribada. Solo que aquí pueden ocurrir engaños; así que, ante las instancias que ponga el adversario, hay que fijarse en lo siguiente: primero, si el ejemplo es realmente verdadero —hay problemas cuya única solución verdadera es que el caso no es verdadero: muchos milagros, historias de aparecidos y demás—; segundo, si de verdad cae bajo el concepto de la verdad establecida —eso a menudo es solo aparente y se resuelve con una distinción precisa —; y tercero, si de verdad está en contradicción con la verdad establecida, cosa que también a menudo es solo aparente.

El arma devuelta

Una jugada brillante es la *retorsio argumenti*: cuando el argumento que él quiere usar en su favor puede usarse mejor contra él. Por ejemplo, él dice: «es un niño, hay que pasarle algunas cosas». *Retorsio*: «precisamente por ser un niño hay que corregirlo, para que no se endurezca en sus malas costumbres».

El punto sensible

Si a propósito de algún argumento el adversario se enoja de manera inesperada, hay que apretar ese argumento con ganas: no solo porque conviene ponerlo en cólera, sino porque cabe suponer que le hemos tocado el lado flaco de su razonamiento y que ahí se le puede hacer todavía más daño del que uno mismo alcanza a ver por lo pronto.

La galería

Este se aplica sobre todo cuando dos entendidos discuten ante oyentes que no lo son. Si no se tiene un *argumentum ad rem*, y ni siquiera uno *ad hominem*, se hace uno *ad auditores*: es decir, una objeción sin validez, cuya nulidad solo advierte el que sabe de la materia. El adversario lo sabe; los oyentes, no. A ojos de ellos queda vencido, sobre todo si la objeción pone su afirmación bajo una luz ridícula: la gente está siempre dispuesta a reírse, y uno tiene de su lado a los que ríen. Para mostrar la nulidad de la objeción, el adversario tendría que hacer una larga exposición y remontarse a los principios de la ciencia o del asunto de que se trate; y para eso no encuentra fácilmente oídos.

Ejemplo. El adversario dice: al formarse las montañas primitivas, la masa de la que cristalizaron el granito y todo lo demás estaba líquida por el calor, es decir, fundida; el calor debía de ser de unos doscientos grados Réaumur; la masa cristalizó bajo la superficie del mar que la cubría. Nosotros hacemos el *argumentum ad auditores*: que a esa temperatura, y ya mucho antes, a los ochenta grados, el mar se habría evaporado hace tiempo y estaría flotando en el aire como vapor. Los oyentes se ríen. Para vencernos, él tendría que mostrar que el punto de ebullición no depende solo del grado de calor, sino igualmente de la presión de la atmósfera, y que esa presión, en cuanto la mitad del agua del mar flota en forma de vapor, queda tan aumentada que ni siquiera a doscientos grados Réaumur hay ebullición. Pero a eso no llega, porque ante gente que no es física haría falta un tratado.

[Nota de traducción: los grados son Réaumur, la escala corriente en la Alemania de Schopenhauer: 200 °R son unos 250 °C, y 80 °R son 100 °C, justo el punto de ebullición del agua. De ahí que el ejemplo tenga gracia para el que sabe.]

La autoridad

El *argumentum ad verecundiam*. En vez de razones, úsense autoridades, a la medida de los conocimientos del adversario.

Unusquisque mavult credere quam judicare, dice Séneca: cada cual prefiere creer antes que juzgar. Así que se tiene el juego fácil cuando se cuenta con una autoridad que el adversario respeta. Y habrá para él tantas más autoridades válidas cuanto más limitados sean sus conocimientos y sus capacidades. Si estos son de primer orden, habrá poquísimas autoridades para él, casi ninguna. A lo sumo admitirá la de los hombres del oficio en una ciencia, un arte o una técnica que conozca poco o nada; y aun esa, con desconfianza. En cambio, la gente corriente tiene un respeto profundo por los hombres del oficio, sea cual sea. No saben que quien hace profesión de una cosa no ama la cosa, sino su ganancia; ni que quien enseña una cosa rara vez la sabe a fondo, porque a quien la estudia a fondo no suele quedarle tiempo para enseñar.

Pero para el vulgo hay muchísimas autoridades que encuentran respeto. Así que, si no se tiene una del todo adecuada, tómese una que lo parezca, y cítese lo que alguien dijo en otro sentido o en otras circunstancias. Las autoridades que el adversario no entiende en absoluto son las que suelen hacer más efecto. Los que no tienen letras sienten un respeto muy suyo por las fórmulas griegas y latinas. Y en caso de necesidad las autoridades no solo pueden torcerse, sino falsificarse derechamente, o incluso citarse algunas de invención propia: casi siempre el otro no tiene el libro a mano ni sabría manejarlo.

El ejemplo más hermoso de esto lo da aquel cura francés que, para no tener que empedrar la calle delante de su casa, como debían hacer los demás vecinos, citó un pasaje de la Biblia: *paveant illi, ego non pavebo*. Eso convenció a los regidores del municipio.

También los prejuicios generales sirven de autoridad. Porque los más piensan con Aristóteles: «lo que a muchos les parece, eso decimos que es». Es más: no hay opinión, por absurda que sea, que los hombres no

hagan suya en cuanto se ha conseguido persuadirlos de que es aceptada por todos. El ejemplo obra sobre su pensar como obra sobre su obrar. Son ovejas que van tras el manso guía, adonde él las lleve; les es más fácil morir que pensar. Es rarísimo que la generalidad de una opinión tenga para ellos tanto peso, cuando pueden ver en sí mismos con qué falta absoluta de juicio, y por la sola fuerza del ejemplo, se adoptan las opiniones. Pero no lo ven, porque les falta todo conocimiento de sí. Solo los escogidos dicen con Platón: «a los muchos les parecen muchas cosas»; es decir, el vulgo tiene muchos pájaros en la cabeza, y si uno fuera a hacerles caso tendría mucho que hacer.

La generalidad de una opinión, hablando en serio, no es prueba, ni siquiera razón de probabilidad, de que sea acertada. Los que sostienen lo contrario tendrían que admitir dos cosas: primero, que la distancia en el tiempo le quita a esa generalidad su fuerza probatoria —si no, tendrían que resucitar todos los errores antiguos que alguna vez pasaron por verdades, por ejemplo el sistema de Ptolomeo, o restablecer el catolicismo en todos los países protestantes—; y segundo, que la distancia en el espacio hace lo mismo, porque si no la generalidad de la opinión entre los que profesan el budismo, el cristianismo y el islam los pondría en aprietos. (Según Bentham, *Tactique des assemblées législatives*, tomo II, p. 76.)

Lo que se llama la opinión general es, mirado a la luz, la opinión de dos o tres personas; y de eso nos convenceríamos si pudiéramos ver cómo nace una de esas opiniones universalmente válidas. Encontraríamos entonces que son dos o tres los que primero la admitieron o la plantearon y la sostuvieron, y a quienes se tuvo la bondad de suponerles que la habían examinado bien a fondo. Fiados en el prejuicio de que esos eran capaces, algunos otros adoptaron también la opinión; y a estos les creyeron otros muchos, a quienes su pereza aconsejó creer en seguida antes que ponerse a examinar con esfuerzo. Así creció de día en día el número de esos partidarios perezosos y crédulos; porque una vez que la opinión tuvo un buen número de votos a su favor, los que venían después lo atribuyeron a que solo por el peso de sus razones podía

haberlos conseguido. Los que quedaban se vieron entonces obligados a admitir lo que valía para todos, para que no los tuvieran por cabezas inquietas que se rebelan contra las opiniones generalmente admitidas, ni por mocosos que quieren ser más listos que todo el mundo. Ahora asentir era un deber. Y desde entonces los pocos que son capaces de juzgar tienen que callarse; y los que pueden hablar son los que, del todo incapaces de tener opiniones y juicio propios, no son más que el eco de la opinión ajena; y son, sin embargo, sus defensores más celosos e intolerantes. Porque en el que piensa distinto no odian tanto la otra opinión que profesa como el atrevimiento de querer juzgar por sí mismo; cosa que ellos nunca emprenden, y en el fondo lo saben.

En una palabra: pensar pueden muy pocos, pero opiniones quieren tener todos. ¿Qué queda entonces, sino que las tomen ya hechas de otros, en vez de hacérselas ellos? Siendo así la cosa, ¿cuánto vale todavía la voz de cien millones de hombres? Lo que vale un hecho histórico que se encuentra en cien historiadores, y del que luego se demuestra que todos se copiaron unos a otros, con lo cual todo se reduce al final al testimonio de uno solo. (Según Bayle, *Pensées sur les Comètes*, tomo I, p. 10.)

«Lo digo yo, lo dices tú, pero al fin lo dijo también aquel; y después de tantas veces dicho, no ves ya sino dichos.»

Con todo, en la disputa con gente corriente sí puede usarse la opinión general como autoridad.

En general se verá que, cuando dos cabezas corrientes discuten entre sí, el arma que ambas eligen suele ser la autoridad: con eso se golpean. Si la mejor cabeza se las tiene que ver con una de esas, lo más aconsejable es que se avenga también a esa arma, escogiéndola a la medida de los flancos descubiertos del adversario. Porque contra el arma de las razones, ese es, *ex hypothesi*, un Sigfrido con piel de cuerno, bañado en el río de la incapacidad de pensar y de juzgar.

Ante los tribunales se disputa propiamente solo con autoridades: la autoridad de las leyes, que está firme. La tarea del juicio es encontrar la

ley, es decir, la autoridad que se aplica al caso dado. Pero la dialéctica tiene sitio de sobra, porque, si hace falta, se retuercen el caso y una ley que no acaban de encajar el uno con la otra hasta que se los da por encajados; y también al revés.

[Nota de traducción: el chiste del cura francés no sobrevive solo. Cita a Jeremías —«*paveant illi, ego non pavebo*», que teman ellos, que yo no temeré—, y lo que oyeron los regidores fue el francés paver, empedrar: «que empiedren ellos, que yo no empedraré». La autoridad citada en latín obra por lo que suena, no por lo que dice, que es exactamente el ardid.]

[Nota de traducción: «un Sigfrido con piel de cuerno» es el héroe del Cantar de los Nibelungos, que se bañó en la sangre del dragón y quedó invulnerable. Schopenhauer le cambia el baño: el suyo se ha bañado en la incapacidad de pensar.]

[Cotejo: la referencia a Séneca (*De vita beata*, I, 4) no está en el impreso de 1864, que dice solo «dice Séneca»; la añaden los textos modernos y se conserva porque es correcta.]

La incomprensión fingida

Cuando no se sabe qué oponer a las razones que el adversario ha expuesto, decláresele uno incompetente, con fina ironía: «Lo que usted dice sobrepasa mi pobre entendimiento; puede que sea muy acertado, pero yo no lo entiendo, y renuncio a todo juicio». Con eso se le insinúa a los oyentes, ante quienes uno goza de consideración, que aquello es un disparate. Así, cuando apareció la Crítica de la razón pura, o más bien cuando empezó el revuelo que produjo, muchos profesores de la vieja escuela ecléctica declararon «nosotros no entendemos eso», y creyeron haberla despachado. Pero cuando algunos partidarios de la escuela nueva les demostraron que tenían razón y que efectivamente no la entendían, se pusieron de muy mal humor.

Este ardid solo puede usarse allí donde uno está seguro de gozar entre los oyentes de una consideración decididamente mayor que el adversario: por ejemplo, un profesor contra un estudiante. En realidad esto pertenece al ardid anterior, y es un hacer valer la propia autoridad en lugar de las razones, de una manera especialmente maliciosa.

La contraestocada es esta: «Permítame; con su gran penetración, entenderlo tiene que serle a usted cosa fácil, y la culpa solo puede tenerla mi mala exposición»; y entonces darle la cosa tan masticada que, quiera o no quiera, tenga que entenderla, y quede claro que antes no la entendía y nada más. Así queda devuelto el golpe: él quería insinuar que lo nuestro era «un disparate»; nosotros le hemos demostrado que lo suyo era «no entender». Las dos cosas con la mayor cortesía.

La etiqueta odiosa

Una afirmación del adversario que se nos opone podemos quitarla de en medio por un camino corto, o al menos volverla sospechosa, metiéndola bajo una categoría odiosa, aunque solo tenga con ella un parecido o una relación suelta. 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», y así.

Al hacerlo damos por supuestas dos cosas: primera, que aquella afirmación es realmente idéntica a esa categoría o está contenida en ella —y exclamamos entonces: ah, eso ya lo conocemos—; y segunda, que esa categoría está ya del todo refutada y no puede contener una sola palabra verdadera.

La objeción práctica

«Eso puede que sea acertado en la teoría; en la práctica es falso.» Con este sofisma se conceden las razones y se niegan sin embargo las consecuencias, en contra de la regla *a ratione ad rationatum valet consequentia*. Esa afirmación supone un imposible: lo que es acertado en la teoría tiene que darse también en la práctica; si no se da, hay un error en la teoría, algo se ha pasado por alto y no se ha puesto en la cuenta, y por lo tanto es falso también en la teoría.

La evasiva

Cuando el adversario no da a una pregunta o a un argumento respuesta ni razón directa, sino que escurre el bulto con una contrapregunta, o con una respuesta indirecta, o incluso con algo que no viene al caso, y quiere irse a otra parte, eso es señal segura de que hemos dado —a veces sin saberlo— en un punto podrido: es un enmudecer relativo de su parte. Hay que apretar entonces el punto que hemos tocado y no dejarlo moverse de ahí, aun cuando todavía no veamos en qué consiste propiamente la debilidad que hemos alcanzado.

El interés

Este, en cuanto es practicable, hace innecesarios todos los demás: en vez de obrar con razones sobre el intelecto, óbrese con motivos sobre la voluntad, y el adversario —y también los oyentes, si tienen el mismo interés que él— quedan al instante ganados para nuestra opinión, aunque la hayamos tomado prestada del manicomio; porque casi siempre pesa más una onza de voluntad que un quintal de entendimiento y de convicción. Ciertamente que esto solo puede hacerse en circunstancias particulares.

Si se le puede hacer sentir al adversario que su opinión, de llegar a valer, le haría un daño perceptible a su interés, la soltará tan deprisa como un hierro caliente que hubiera agarrado por descuido. Por ejemplo: un clérigo defiende un dogma filosófico; hágasele notar que ese dogma está indirectamente en contradicción con un dogma fundamental de su iglesia, y lo soltará.

Un propietario sostiene la excelencia de las máquinas en Inglaterra, donde una máquina de vapor hace el trabajo de muchos hombres; dele uno a entender que pronto también los carruajes serán tirados por máquinas de vapor, y que entonces los caballos de su nutrida yeguada bajarán mucho de precio; y ya se verá. En casos así, el sentimiento de cualquiera es: *quam temere in nosmet legem sancimus iniquam*, con qué ligereza sancionamos contra nosotros mismos una ley injusta.

Lo mismo ocurre cuando los oyentes pertenecen con nosotros a una secta, un gremio, un oficio, un club o lo que sea, y el adversario no. Por acertada que sea su tesis, en cuanto insinuemos que va contra el interés común de dicho gremio, todos los oyentes encontrarán débiles y miserables los argumentos del adversario, aunque sean excelentes, y acertados y certeros los nuestros, aunque los hayamos sacado del aire; el coro se dejará oír en voz alta a nuestro favor, y el adversario abandonará el campo avergonzado. Es más: los oyentes creerán casi siempre haber votado por pura convicción. Porque lo que nos es desventajoso le parece

al intelecto, casi siempre, absurdo. *Intellectus luminis sicci non est*: el entendimiento no es luz seca, sino que recibe el chorro de la voluntad y de los afectos.

Este ardid podría designarse así: «agarrar el árbol por la raíz». Se lo suele llamar *argumentum ab utili*.

[Nota de traducción: la sentencia latina es de Bacon (Novum Organum I, 49), y Schopenhauer la cita cortada, con un «etcétera». Completa dice: «*Intellectus humanus luminis sicci non est; sed recipit infusionem a voluntate et affectibus*» — el entendimiento humano no es luz seca: recibe el chorro de la voluntad y de los afectos. Uno de los dos textos modernos que manejamos la completa mal y la deja sin sintaxis; aquí se da entera y correcta.]

[Nota de traducción: el verso latino del propietario es de Horacio (Sátiras I, 3, 67).]

La palabrería

Aturdir, dejar pasmado al adversario con un torrente de palabras sin sentido. Se apoya en aquello de que

suele el hombre creer, con solo oír palabras, que algo habrá en ellas que pueda pensarse.

Si él es en su fuero interno consciente de su propia flaqueza, si está acostumbrado a oír muchas cosas que no entiende y a hacer como si las entendiera, entonces se le puede imponer soltándole con cara seria un sinsentido de son erudito o profundo, que le quite el oír, el ver y el pensar, y dándolo por la prueba más indiscutible de la propia tesis. Es sabido que en tiempos recientes algunos filósofos han aplicado este ardid, ante el público alemán entero, con el más brillante éxito. Pero como *exempla odiosa sunt*, tomemos un ejemplo más viejo, del Vicario de Wakefield de Goldsmith, capítulo 7.

[Nota de traducción: los dos versos son de Goethe, Fausto I, y los dice Mefistófeles al estudiante, justo cuando le está enseñando a impresionar con palabras. Schopenhauer los cita sin decir de dónde son: en su siglo no hacía falta.]

[Cotejo: la primera edición cita «Goldsmiths Vicar of Wakefield, p. 34»; los textos modernos corrigen a «capítulo 7», que es donde está la escena de la disputa. Se sigue la corrección moderna.]

La mala prueba

(Que debería ser uno de los primeros.) Cuando el adversario tiene razón en la cosa misma, pero por suerte para nosotros elige para ella una mala prueba, nos resulta fácil refutar esa prueba, y entonces damos eso por una refutación de la cosa. En el fondo esto se reduce a que hacemos pasar un *argumentum ad hominem* por uno *ad rem*. Si a él o a los que están alrededor no se les ocurre una prueba más correcta, hemos vencido. Por ejemplo, si alguien plantea para la existencia de Dios la prueba ontológica, que es muy refutable. Este es el camino por el que los malos abogados pierden una buena causa: quieren justificarla con una ley que no le viene, y la que sí le viene no se les ocurre.

El último recurso

En el original este ardid no lleva número: se llama simplemente «el último ardid». Schopenhauer lo había metido en el manuscrito, «provisionalmente», detrás del ardid sexto; su primer editor lo apartó y lo puso al final, y lo declara en nota. Conservamos el número 38 en el título porque es como se busca la obra, y el orden del impreso porque es el que el editor razona. Se explica en la descripción.

Observación final. Entre la disputa *in colloquio privato sive familiari* y la *disputatio sollemnis publica, pro gradu* y demás, no hay diferencia esencial. A lo sumo, que en la segunda se exige que el *respondens* quede siempre con la razón frente al *opponens*, y que por eso, si hace falta, el *praeses* acuda en su ayuda; o también que en la segunda se argumenta de manera más formal y se gusta de vestir los argumentos con la forma estricta del silogismo.

[Esta «Observación final» va aquí, antes del último ardid, como en la primera edición. En el manuscrito era el cierre del libro; los textos modernos la mandan al final y le quitan el rótulo, con lo que se lee como un párrafo suelto y no como lo que es: el remate de un tratado.]

El último ardid. Cuando se advierte que el adversario es superior y que uno va a quedar sin razón, hay que ponerse personal, ofensivo, grosero. Ponerse personal consiste en apartarse del objeto de la disputa —porque ahí se tiene el juego perdido— para pasar al que disputa y atacar de algún modo su persona. Podría llamarse *argumentum ad personam*, a diferencia del *argumentum ad hominem*: este último se aparta del objeto puramente objetivo para atenerse a lo que el adversario ha dicho o concedido sobre él; en cambio, al ponerse personal se abandona del todo el objeto y se dirige el ataque contra la persona del adversario: uno se vuelve hiriente, malicioso, ofensivo, grosero. Es una apelación de las fuerzas del espíritu a las del cuerpo, o a la animalidad. Esta regla es muy querida, porque cualquiera sirve para ejecutarla, y por eso se aplica con frecuencia. Cabe preguntar ahora qué contrarregla vale aquí para la otra

parte. Porque si quiere usar la misma, aquello acaba en una pelea a golpes, en un duelo o en un proceso por injurias.

Se equivocaría mucho quien creyera que basta con no ponerse uno personal. Porque al mostrarle a alguien, con toda calma, que no tiene razón y que por lo tanto juzga y piensa mal —que es lo que ocurre en toda victoria dialéctica—, se lo amarga más que con una expresión grosera y ofensiva. ¿Por qué? Porque, como dice Hobbes en *De Cive*, capítulo 1: *Omnis animi voluptas, omnisque alacritas in eo sita est, quod quis habeat, quibuscum conferens se, possit magnifice sentire de seipso*. Al hombre no hay nada que le importe más que la satisfacción de su vanidad, y ninguna herida duele más que la que se le hace a esta. (De ahí vienen dichos como «el honor vale más que la vida».) Esa satisfacción de la vanidad nace sobre todo de compararse uno con los demás en todos los aspectos, pero principalmente en el de las fuerzas del espíritu. Y esa comparación ocurre de manera efectiva y muy fuerte al disputar. De ahí la amargura del vencido, aunque no se le haya hecho ninguna injusticia; y de ahí que eche mano del último medio, de este último ardid, del que no se escapa por la mera cortesía de uno. Con todo, una gran sangre fría puede sacar también aquí del apuro: en cuanto el adversario se pone personal, responder tranquilamente que eso no viene al caso, volver en el acto al asunto y seguir demostrándole ahí que no tiene razón, sin hacer caso de sus ofensas; es decir, hacer como Temístocles con Euríbiades: «pega, pero escucha». Pero eso no le está dado a cualquiera.

Disputar, como roce entre cabezas, es a menudo de provecho mutuo: sirve para rectificar los propios pensamientos y también para engendrar puntos de vista nuevos. Solo que los dos que disputan tienen que estar bastante a la par en saber y en espíritu. Si a uno le falta lo primero, no lo entiende todo, no está *au niveau*. Si le falta lo segundo, la amargura que eso le produce lo llevará a deslealtades y trampas, o a la grosería.

La única contrarregla segura es, por tanto, la que ya da Aristóteles en el último capítulo de los Tópicos: no disputar con el primero que llegue, sino solo con aquellos a quienes uno conoce y de quienes sabe que tienen entendimiento suficiente como para no soltar cosas demasiado

absurdas y tener luego que avergonzarse; y que disputan con razones y no con sentencias de autoridad, y escuchan las razones y entran en ellas; y por último, que estiman la verdad, oyen de buen grado las buenas razones aunque salgan de la boca del adversario, y tienen bastante equidad para poder soportar quedarse sin razón cuando la verdad está del otro lado. De donde se sigue que entre cien apenas hay uno que merezca que se dispute con él. A los demás, déjeselos hablar lo que quieran, porque *desipere est juris gentium*, desatinar es derecho de gentes; y piénsese lo que dice Voltaire: *La paix vaut encore mieux que la vérité*, la paz vale todavía más que la verdad. Y hay un proverbio árabe: «En el árbol del silencio cuelga su fruto, la paz».

[Cotejo: el párrafo del «roce entre cabezas» no está en la primera edición —tampoco en Saunders, que tradujo de ella— y sí en los dos testigos modernos: es material del manuscrito que el primer editor no imprimió. Se conserva, por la regla de la casa. Los modernos lo ponen después de la contrarregla de Aristóteles, con lo que el libro no acaba en el proverbio; aquí se pone antes, donde encadena solo, para que el remate del tratado siga siendo el que el impreso le da. Movimiento nuestro, y por eso queda dicho.]