

COMO VENCER UM DEBATE SEM PRECISAR TER RAZÃO: OS 38 ESTRATAGEMAS DE ARTUR SCHOPPENHAUER.

DIALÉTICA ERÍSTICA.

1) AMPLIAÇÃO INDEVIDA: Levar a afirmação do adversário para além de seus limites e exagerá-la. Antídoto = dos puncti (dos pontos) ou status controversiae = maneira de controvérsia. Ingleses como nação do gênero dramático = na música e na ópera eles nunca foram importantes. A paz de 1814, ...cidades hanseáticas alemãs; B) instancia in contrarium, (...) Danzig perdeu a independência; pois Danzig é uma cidade polonesa; (Aristóteles, Tópicos, Livro III, Cap.12,11.) Lamarck (Philosophie zoologique, vol. I, p.203). Os pólipos- mônada; o mais perfeito dos seres vegetais."

2) HOMONÍMIA SUTIL: A importância de usá-la. Synonyma são duas palavras. Homonyma são dois conceitos. Aristóteles, Tópicos, Livro I, Cap.13. Baixo, agudo, alto = homônimos; honesto, sincero = sinônimos. Sofisma ex hononymia. Lumen = sentido literal e figurado. Ex.1: Os casos inventados não são capazes de ser enganadores. A+B= os mistérios da filosofia de Kant.; Ex.2: A crítica de honra de qualquer pessoa e sua resposta dialética = hononímia, a honra civil pelo conceito de point d'honneur - ponto de honra- injúria. Mutatio controversiae- mudança dos pontos conflitivos em discussão.

3) MUDANÇA DE MODO: No modo relativo "KATA TÍ" (grego) no modo absoluto = simpliciter- aplos (grego) absoluto. Aristóteles dá exemplo: O mouro é negro, mas nos dentes é branco. Ao mesmo tempo negro e não negro. Ex.1 Os quietistas. Hegel e seus escritos. Crítica ad rem, e formulação do argumentum ad hominem = elogio aos quietistas e eles escreveram muitas coisas sem sentido. Ataquei a argumentação do adversário e mencionei Hegel. Estes 3 estratégias são afins. Estratégema = ignoratio elenchi (ignorância do contra- argumento). O adversário não consegue fundamentar a sua tese, pois cai em contradição. Refutação direta de sua refutação = per negationem consequentiae. Regras 4,5.

4) PRÉ-SILOGISMOS: Admissão de cada conclusão uma de cada vez, e a utilização do pré- silogismo, isto é, as premissas das premissas; sem ordem e confusamente.

5) USO INTENCIONAL DE PREMISSAS FALSAS: Necessidade alguma de uso de proposições falsas, se o adversário aceitar as verdadeiras. Proposições falsas mas verdadeiras ad hominem, e argumentaremos ex concessis, a partir do modo de pensar do adversário. O falso como verdadeiro e vice-versa. Se ele é militante de uma seita, podemos argumentar contra ele, como principia (Princípios) as máximas dessa seita. Aristóteles, Tópicos, Livro VIII, Cap. 9.

6) PETIÇÃO DE PRINCÍPIO OCULTA: Petitio Principii : 1) nome distinto = boa reputação- no lugar de honra, virtude em vez de virgindade; animais de sangue vermelho, em vez de vertebrados; 2) aceitar aquilo de um modo

geral o que é controvertido, particular, como a medicina no exemplo de incerteza; 3) Duas coisas são consequência uma da outra; 4) Para demonstrarmos uma verdade geral e que se admitam todas particularidades.

7) PERGUNTAS EM DESORDEM: Para confrontar o que se diz é necessário que o adversário ou o outro faça perguntas para concluir a verdade. Método erotemático = do grego Eromai = perguntar, interrogar" usado pelos antigos = método socrático = a partir do LIBER de elenchis sophisticis, Cap. 15, de Aristóteles. Os que com lentidão não conseguirão entender a discussão.

8) ENCOLERIZAR O ADVERSÁRIO: Encolerizar o adversário, pois ele não será capaz de se raciocinar corretamente. E o tratando com insolência, desprezo.

9) PERGUNTAS EM ORDEM ALTERADA: Perguntas num modo organizado = o adversário não conseguirá saber aonde queremos chegar. Podemos usar disto para tirarmos vantagens.

10) PISTA FALSA: Se o adversário responde pela negativa às perguntas afirmativas, então devemos perguntar o contrário, de modo que se não perceba qual delas queremos afirmar.

11) SALTO INDUTIVO: Se fizermos uma indução e o adversário o toma em casos particulares e nisto podemos levá-lo à crer que a admitiu, e o mesmo aos ouvintes, que não podem deixar de levar à conclusão.

12) MANIPULAÇÃO SEMÂNTICA: Discurso como metáfora e metáfora que mais favoreça a nossa tese. Na Espanha os dois partidos políticos serviles e liberais. O nome "protestantes" como evangélicos. O nome hereges, foi escolhido pelos católicos. Transformação pelo adversário e nós = subversão; a primeira ordem constituída e na Segunda, regime opressor. O que uma pessoa chamasse de culto, devoção, o adversário diria: credence, fanatismo, fazendo juízo analítico. Um diz: O clero; o outro: Os padres; Fervor religioso/ fanatismo; Caso amoroso/ Adultério, etc...

13) ALTERNATIVA FORÇADA: Uma tese e a apresentação da contrária para que o adversário escolha, ou se não o fizer aceitará a nossa tese. Um homem tem de fazer tudo o que seu pai lhe ordene- Deve ou não obedecê-lo? Se por frequencia em muitos ou poucos casos. Ele dirá: "muitos". Cinzento ao negro, branco ao negro.

14) FALSA PROCLAMAÇÃO DE VITÓRIA: Respostas tolas por parte do adversário. Se ele for tímido ou tolo, e nós tivermos bela voz o golpe poderá funcionar. Fallacia non causae ut causae (tratar como prova o que não é prova).

15) ANULAÇÃO DO PARADOXO: Se não conseguirmos apresentar uma proposição e prová-la, pedimos ao adversário que a aceite ou recuse. Se ele a recusar- redução ad absurdum, condução do absurdo, triunfaremos; Se ele a aceitar, já poderemos protelar a conclusão. (Mudar de assunto nos dois casos).

16) VÁRIAS MODALIDADES DO ARGUMENTUM AD HOMINEM: Argumenta ad hominem ou ex concessis- se o adversário fizer uma afirmação, nós o perguntaremos se não está em contradição, com os princípios de uma escola ou seita, ou com a conduta dele. Se ele falar em suicídio, nós o atacamos: "Porque você não se enforca?"; Se ele afirmar que Berlim é uma cidade incômoda, nós lhe diremos: "Porque você não vai embora na primeira diligência?" Semelhantemente, isto nos acontece queiramos ou não.

17) DISTINÇÃO DE EMERGÊNCIA: Se o adversário nos acoisa com uma prova contrária à nossa, (no caso de desonestidade psicológica) podemos nos salvar mediante alguma distinção sutil, caso a questão admita algum tipo de dupla interpretação ou nos dois casos diferentes.

18) USO INTENCIONAL DA MUTATIO CONTROVERSIAE: Se notamos que o adversário faz o uso de uma argumentação que nos abaterá, devemos desviar o rumo da argumentação, interrompê-la e sair dela e levá-lo à outra

questão- mutatio controversiae.

19) FUGA DO ESPECÍFICO PARA O GERAL: Adversário nos pede alguma objeção contra um fato e nós não dispusermos de nada apropriado, enfocaremos o tema atacando-o assim. Hipótese física é crível, ilustraremos com muitos exemplos, sob a incerteza geral do conhecimento humano.

20) USO DA PREMISSA FALSA PREVIAMENTE ACEITA PELO ADVERSÁRIO: Se já interrogamos o adversário e ele se calou, nada mais à questioná-lo. Tiraremos as nossas conclusões. Isto é um uso da fallacia non causae ut causae.

21) PREFERIR O ARGUMENTO SOFISTÍCO: Se estivermos frente à um argumento adversário, aparente ou ilusório = de igual modo combateremos. Não da verdade mas da vitória. Se ele apresentar argumentum ad hominem, faremos um contra-argumento ad hominem (ex concessis), em lugar de uma longa explicação.

22) FALSA ALEGAÇÃO DE PETITIO PRINCIPII: Se o adversário nos exigir a conclusão do assunto em foco, recusamos a fazê-lo uma petitio principii- petição de princípio. Deste modo, lhe subtrairemos seu melhor argumento.

23) IMPELIR O ADVERSÁRIO AO EXAGERO: Contradição e luta. Provocação ao adversário contradizendo-o e induzi-lo assim a exagerar para além do que é verdade uma afirmação. E a contextualização do exagero. Se ao contrário, deveremos prestar bastante atenção. E refutá-lo: "Eu disse isto e nada mais!"

24) FALSA REDUCTIO AD ABSURDUM: A arte de criar consequências. Falsas consequências e distorções dos conceitos = são absurdas e perigosas. Equivale a uma refutação indireta, apagoge. É um novo uso da fallacia non causae ut causae.

25) FALSA INSTÂNCIA: Apagoge- instância- exemplum in contrarium. A apagoge, inductio = indução, A é B; C é provavelmente A; logo C é provavelmente B. Período de instância, apagoge ao contrário, enotasis, exemplum in contrarium. Ruminantes tem chifres = exemplo demolido (cavalo). Descaracterizar a afirmação. Raciocínio ilógico. 1) Se o exemplo é verdadeiro, no caso de milagres, histórias de fantasmas, etc... 2) Se se entra no conceito da verdade; 3) Se está em contradição com a verdade.

26) RETORSIO ARGUMENTI: Retorsão do argumento. Um golpe brilhante, quando o argumento do próprio adversário pode ser utilizado contra ele. "É um menino, devemos deixá-lo fazer o que quiser." Retorsio: "Porque é um menino deve-se castigá-lo para não cair em maus hábitos."

27) PROVOCAR A RAIVA: Se o adversário fica zangado, devemos utilizar o mesmo argumento, porque vemos nisto que tocamos em sua parte fraca, e que o adversário não consegue levar vantagem mais em nada.

28) ARGUMENTO AD AUDITORES: Uma pessoa culta num auditório inculto = argumentum ad rem e ad hominem = usamos um ad auditores. Se o adversário o captar, os ouvintes não. Mas não é fácil encontrar um auditório assim. Argumentação quanto a crosta terrestre. Replicamos com o argumentum ad auditores com base no clima. Ouvintes riem. O adversário terá que provar a ebulição diferente do grau de calor, pressão atmosférica. Ouvintes sem conhecimento de física, seria preciso expor todo um tratado.

29) DESVIO: Se percebermos que cairemos, adotamos um desvio- algo diferente, mas algo dentro do Thema quaestionis. EX: China: uso do desvio- que todos os cidadãos na China são punidos. Desvio insolente- "Sim, pois bem, como você dizia há pouco, etc... Desvio é o grau intermediário entre o argumentum ad personam e o ad hominem. Cipião que atacou os cartaginenses, não na Itália, mas na África. Na discussão deve-se usá-la "faute de mieux (falta de algo melhor).

30) ARGUMENTUM AD VERECUNDIAM: É dirigido ao sentimento de honra. Fundamentos = Autoridades. Dizia Sêneca: "Unuscuique mavult credere quam iudicare- "qualquer um prefere crer e julgar por si mesmo." O jogo ao lado da autoridade respeitada pelo adversário. Se desconhecidas as autoridades, mais respeito se terá delas, resumindo de todo contexto. Floreios retóricos gregos e latinos pelos ignorantes. O não saber manusear um livro pelo adversário. Cura francês, citou trecho da Bíblia, quando da pavimentação de sua rua: "Paveant illi, ego non pavebo (Eles que se apavorem; eu não apavorarei); mas para alguns "paver" era pavimentar. Conselho de Comunidade. A men logois doxei tauta ge einai psanen." "As coisas que parecem justas a muitos, dizemos que o são". (grego) Opinião absurda se torna universal. EX: Carneiros que seguem os guias. Platão: Toís polois pola dokei"- Os muitos tem muitas opiniões". Ex: 1 e 2 sobre a distância, sistema ptolemaico (Bentham, Tactique des assemblées legislatives, vol.2, p.79). Opinião geral = 2 ou 3 pessoas. Arma dos fundamentos, ex hypothesi, um Siegfried com chifres, imerso na maré da incapacidade de pensar e julgar. Tribunais = Autoridades = leis e suas aplicações dialéticas.

31) INCOMPETÊNCIA IRÔNICA: O que você diz ultrapassa minha débil capacidade de compreensão = coisa insensata. Crítica da Razão Pura = Contradição no que afirmavam e a mudança para o estado de humor. Professor diante do estudante. Exposição do problema e sua resposta tão mastigada que o estudante nolens volens se diz que o entendeu, quando na realidade nada absorveu. Absurdo- incompreensão, como gentileza.

32) RÓTULO ODIOSO: Tornar suspeita, reduzir a afirmação do adversário. Os "ismos", (como em fanatismo, espiritismo, etc...); 1) "Ah, isto nós já sabemos; 2) Categoria refutada e pode não haver palavra verdadeira.

33) NEGAÇÃO DA TEORIA NA PRÁTICA: Verdade na teoria mas na prática é falso; Aceitam-se fundamentos mas negam-se as consequências. A ratiōne ad ratiōnatum valet consequentia- (da premissa à consequência a conclusão é obrigatória). Algo que é impossível. O que é certo na teoria tem de sê-lo na prática. Caso contrário há falha na teoria e o será sem dúvidas, na prática. 1o Ex: Só sei que nada sei; 2o Ex: Produto industrializado; 3o Ex: Teoria evolucionista de Darwin; 4o Ex: Processo educativo; 5o Ex: O saber no campo de trabalho.

34) RESPOSTA AO MENEIO DE ESQUIVA: Recusa ou não da resposta direta de alguma afirmação ou se esquivando, indo para outro lugar, encontramos um ponto fraco- o que corresponde a um "mutismo relativo." Persistir no ponto e não deixar que o adversário saia do lugar. 1o Ex: Indecisão no falar; 2o Ex: Contradição de alguém; 3o Ex: Calúnia lançada à alguém; 4o Ex: Boca fechada não entra mosquito (provérbio); 5o Ex: Afirmar algo que não viu ou tem certeza.

35) PERSUASÃO PELA VONTADE: Mesma se for tomada por um manicômio. "Pesam mais umas migalhas de vontade que uma tonelada de compreensão e persuasão". Fazemos ao adversário acreditar na sua teoria perigosa e ele a deixaria por persuasão. Ex: Um eclesiástico e os dogmas da Igreja; O proprietário de terras na Inglaterra tendo em vista os maquinários; "Quam temere in nosmet legem sancimus iniquam (Com que rapidez sancionamos uma lei que vai contra nós)! Opinião do adversário em contraste com os argumentos dos ouvintes como mesquinhos e frouxos. Aplausos à parte e o adversário envergonhado. Intellectus luminis sicci non est: "O entendimento não é uma luz que arde sem óleo, mas é alimentado pela vontade e pelas paixões". "Colher a árvore pela raiz"- "Argumentum ab utili". 1o Ex: Discurso numa campanha política; 2o Ex: O caso de um sacerdote; 3o Ex: Entrevista à um criminoso; 4o Ex: Incitação à greve; 5o Ex: A exploração da lua pelo homem.

36) DISCURSO INCOMPREENSÍVEL: Desconcertar o adversário com palavras

sem sentido. "Gewönlich glaubt der Mensch, Wenn er nur Worte hört, Es müsse sich dabei doch auch was denken lassen". (Em Goethe, Fausto. Língua alemã). "Normalmente o homem, ao escutar apenas palavras, acredita que também deve haver nelas algo para pensar". (Tradução). Se se percebe que o adversário escuta coisas que não compreende e faz como que as entendesse, podemos apresentá-lo nossas próprias teses. Filósofos em frente ao público alemão- sucesso obtiveram com este método. Exempla Odiosa em Goldsmith, Vicar of Wakefield, p.34. 1o Ex: 5+9 para um analfabeto; 2o EX: Exposição da equação linear aos alunos numa só vez; 3o EX: Função da eletricidade e solicitar explicações; 4o EX: "Quem tem boca vai à Roma" (Provérbio). 5o EX: A tradução exigida de uma língua por alguém incauto.

37) TOMAR A PROVA PELA TESE: Se o adversário tem de fato razão e escolheu uma prova ruim para se defender. Se ao adversário ou aos ouvintes não lhes vem às mentes uma prova melhor, vencemos. Se alguém tenta provar a existência de Deus pelo argumento ontológico (teoria ou ciência do ser enquanto ser), que é fácil refutar. Bons advogados perdem uma causa boa. No que a lei tem de ser aplicada, em certos casos não são. 1o EX: O bem que desejo praticar não consigo, mas o mal que habita em mim, esse é o que faço." (Apóstolo São Paulo); 2o EX: O esquecimento de uma lei por um advogado; 3o EX: A inversão de valores nos dias atuais; 4o EX: O conceito do bem e o mal; 5o EX: Num debate onde venço por possuir respostas.

38) ÚLTIMO ESTRATAGEMA: Quando o adversário for superior no conhecimento, nos tornamos insultuosos, grosseiros. Ofensas pessoais declara que a partida está perdida. Argumentum ad personam, deixamos de lado o objeto da discussão para atacarmos ao nosso adversário. É usada com frequência. Hobbes (de cive, cap. I) "Omnis animi voluptas, omnisque alacritas in eo sita est, quod quis habeat, quibuscum conferens se, possit magnifice sentide de se ipso". (Todo prazer do espírito e todo contentamento consiste em termos alguém em comparação com o qual possamos Ter alta estima de nós mesmos.) A honra vale mais que a vida. Temístocles à Euribíades: "Patazon men, akouson de". (Bate, mas escuta = grego). Voltaire: "La paix vauz encore mieux que la vérité". A paz vale ainda mais que a verdade. E do árabe: "Da árvore do silêncio pende, como fruto, a paz."

1o Ex: Contenda em reuniões; 2o EX: Discurso religioso ou político; 3o EX: Entre vizinhos; 4o EX: Entre patrões e empregados; 5o EX: Nas relações conjugais.

