

El Arte de Tener razon

Arthur
Schopenhauer



**DIALÉCTICA
ERÍSTICA
O EL ARTE DE
TENER RAZÓN**

**Expuesta en 38
estratagemas**

Arthur Schopenhauer

**DIALÉCTICA ERÍSTICA
O EL ARTE DE TENER RAZÓN
Expuesta en 38 estratagemas**

Arthur Schopenhauer

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

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

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

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

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

Sin embargo, esa improbidad misma, el empeño en mantener tozudamente una tesis incluso cuando nos parece falsa, todavía tiene una excusa. Con frecuencia al comienzo de la discusión estamos firmemente convencidos de la verdad de nuestra tesis, pero ahora el contraargumento del adversario parece refutarla; dando ya el asunto por perdido, solemos encontrarnos

más tarde con que, a pesar de todo, teníamos razón; nuestra prueba era falsa, pero podía haber habido una adecuada para defender nuestra afirmación: el argumento salvador no se nos ocurrió a tiempo. De ahí que surja en nosotros la máxima de luchar contra el razonamiento del adversario incluso cuando parece correcto y definitivo, pues, precisamente, creemos que su propia corrección no es más que ilusoria y que durante el curso de la discusión se nos ocurrirá otro argumento con el que podremos oponernos a aquél, o incluso alguna otra manera de probar nuestra verdad. De ahí que casi nos veamos obligados a actuar con improbidad en las disputas o, cuando menos, tentados a ello con gran facilidad. De esta forma se amparan mutuamente la debilidad de nuestro entendimiento y la versatilidad de nuestra voluntad. Esto ocasiona que, por regla general, quien discute no luche por amor de la verdad, sino por su tesis como *pro ara et focus* [por el altar y el hogar] y por *fas* o por *nefas* puesto que como ya se ha mostrado, no puede hacerlo de otro modo.

Lo habitual será, pues, que todos quieran que sea su afirmación la que prevalezca sobre las otras, aunque momentáneamente llegue incluso a parecerles falsa o dudosa"³. Los

³ Maquiavelo escribió al príncipe que aprovechase cada instante de debilidad de su vecino para atacarle, porque de lo contrario aquél se aprovecharía a su vez de los suyos. Si dominasen la fidelidad y la franqueza, sería muy distinto: pero como su uso no es frecuente, también está permitido dejar de utilizarlas, o de lo contrario uno se verá mal pagado. Lo mismo ocurre en la discusión; si le doy la razón al adversario mientras parece que la tiene, será difícil que él lo haga en el caso inverso; más bien procederá *por nefas*; por eso tengo yo que hacer lo mismo. Se dice fácilmente que debe buscarse únicamente la verdad, sin el prejuicio del amor a la propia opinión; pero no hay que anticipar que el otro también lo haga; ésta es la causa por la que tenemos que abstenemos de pretenderlo. Además, puede suceder que al renunciar a mi argumento por parecerme que el adversario tenía razón, ocurra que, inducido por la impresión momentánea, haya renunciado a la verdad a cambio del error.

medios para conseguirlo son, en buena medida, los que a cada uno le proporciona su propia astucia y malignidad; se adiestran en la experiencia cotidiana de la discusión. En efecto, así como todo el mundo tiene su propia *dialéctica natural*, también tiene su propia *lógica innata*. Sólo la primera, no le conducirá ni tan lejos ni con tanta seguridad como la segunda. No es fácil que alguien piense o infiera contradiciendo las leyes de la lógica; si los juicios falsos son numerosos, muy rara vez lo son las conclusiones falsas. Una persona no muestra corrientemente carencia de lógica natural; en cambio, sí falta de dialéctica. Esta última es un don natural desigualmente repartido (en esto se asemeja a la capacidad de juzgar. La razón, por cierto, se reparte de manera más homogénea). Precisamente, dejarse confundir, dejarse refutar por una argumentación engañosa en aquello que se tiene razón o lo contrario, es algo que ocurre con frecuencia. Quien queda como vencedor de una discusión tiene que agradecerse por lo general, no tanto a la certeza de su juicio al formular su tesis como a la astucia y habilidad con que la defendió. En éste, como en todos los casos, lo innato es lo mejor⁴; no obstante, tanto el ejercicio como la reflexión sobre las maniobras con las que puede vencerse al adversario, o las que éste utiliza con más frecuencia para rebatir, aportarán mucho para llegar a ser maestro en este arte. Si bien la lógica no puede tener provecho práctico alguno, sí puede tenerlo la dialéctica. Me parece que Aristóteles también expuso su propia lógica (analítica), principalmente como fundamento y preparación de la dialéctica, y que ésta fue para él lo principal. La lógica se ocupa de la mera forma de las proposiciones, la dialéctica de su contenido o materia, de su valor intrínseco; de ahí que debiera preceder la consideración de la forma, en cuanto lo universal, a la del contenido o de lo particular. Aristóteles no define el objeto de la dialéctica tan sutilmente como yo lo he hecho; si bien es cierto que asigna como su objeto principal la discusión, al mismo tiempo

⁴ *Doctrina sed vim promovet insitam* ["Sólo la educación agudiza las facultades innatas". Horacio, *Carmina* IV, 4, 33]

Libros de Leonardo Ferrari



CÓMO CONOCER A LAS PERSONAS POR SU LENGUAJE CORPORAL

Más allá de las palabras, el cuerpo no miente. ¿No sería fantástico leer los pensamientos de los demás e influir en ellos? El lenguaje corporal delata completamente tus sentimientos o percepción acerca de la persona con la que está interactuando. Ahora puedes conocer los secretos de este lenguaje silencioso y que nunca miente.



EL PODER DE TU MENTE

Ni te imaginas lo que tu mente puede hacer por ti. Concentración, relajación, meditación, conciliar el sueño, programación de sueños, PNL e inteligencia emocional. Mapas mentales, creatividad, hipnosis y autohipnosis, control del inconsciente, comunicación subliminal, manipulación, técnicas para la memoria y para acelerar el aprendizaje.



LOS 25 SECRETOS DE LA SEXUALIDAD

¿Está seguro que conoce todos los secretos del sexo? Todos sus conocimientos sobre sexualidad están a punto de cambiar. **Imagine que domina los secretos del sexo.** Este libro es para todos los que quieren mejorar su sexualidad y aprender antiguos secretos que funcionan.



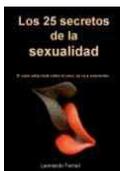
NUNCA DISCUTAS CON UN TONTO

Quien presencie la discusión podría confundirte con él

Todos somos estúpidos de vez en cuando (generalmente más veces de las que creemos) y además tratamos con gente que hace estupideces. Además, es justo reconocer que personas que parecían tontas en realidad nos hicieron quedar a nosotros como tales. Por este motivo Leonardo Ferrari escribe este libro, para intentar detectar la tontuna propia y la ajena, evitando disgustos y aprovechando las ocasiones que nos brinda la sociedad que nos regala el estar rodeados de necios.

Ofertas

50 % de descuento **MAXI PACK LEONARDO FERRARI**



Como conocer a las personas por su lenguaje corporal 7,00 €

El Poder de tu Mente 8,00 €

Nunca discutas con un tonto 6,70 €

Cómo descubrir la mentira y al mentiroso 7,00 €

Los 25 secretos de la sexualidad 7,00 €

POR SEPARADO 35,70 €

LOTE COMPLETO 18,00 €

[Ver más...](#)

33 % de descuento **MINI PACK LEONARDO FERRARI**



Como conocer a las personas por su lenguaje corporal 7,00 €

El Poder de tu Mente 8,00 €

POR SEPARADO 15,00 €

LOTE COMPLETO 10,00 €

[Ver más...](#)

Este libro que usted acaba de leer pertenece a la librería **Tus Buenos Libros** en la que puede disfrutar libros de la forma cómo después se explica. A continuación verá cómo funciona todo esto. **Es muy sencillo e interesante.**

Puede visitar esta librería en [http:// www.tusbuenoslibros.com/](http://www.tusbuenoslibros.com/)

¿Qué es la LIBRERÍA VIRTUAL?

Es una **nueva** forma de comprar libros y recibirlos en su ordenador a través de su correo electrónico. **También puede descargar libros GRATIS**

¿Qué ventajas obtengo por comprar así los libros?

Es mucho más **fácil** y **rápido** de recibir. Si se envía por el sistema tradicional, tarda varios días en llegar. Además, en otros casos, los portes los pagaría usted, o se le cargarían en el precio final. Sin embargo, al adquirir libros por este sistema, todos los **gastos de envío son gratis**, con el ahorro que supone para usted. Por otra parte, al ser nulos los gastos de imprenta y distribución, se ofrecen unos precios que no existen en los libros en papel.

¿Cómo sé que me llegan los libros?

Usted recibirá en la cuenta de correo que elija los libros que adquiera. Este sistema está **probado** y **garantizado**.

¿Es compatible con mi ordenador?

Los libros se envían en formato PDF con la finalidad que sean compatibles con cualquier sistema (PC, Mac, Linux y otros) y prácticamente cualquier lector de e-books. **Fácil** y **efectivo**.

¿Qué temas se pueden adquirir?

Libros de temática que no se suele encontrar en cualquier librería. Hallará libros sobre el **éxito**, sobre el **poder**, sobre la **mente**...

Naturalmente, encontrará temas tratados en

EL ARTE DE LA ESTRATEGIA en [http:// www.elartedelaestrategia.com/](http://www.elartedelaestrategia.com/) o en consonancia con su línea.

¿Puedo hacer copias?

Por supuesto que sí, **todas las copias que quiera**. No hay ningún dispositivo que impida hacer copias electrónicas o en papel. Hacemos esto porque consideramos que ya que usted paga por un producto, es muy **libre** de hacer con el lo que quiera (aunque los que reciban las copias no paguen).

¿Es seguro comprar con tarjeta en Internet?

Comprendo que resulta chocante realizar compras por Internet. El sistema de pago funciona de tal manera que: **es seguro** (nadie puede interferir los datos), nadie conoce el nº de su tarjeta y que yo mismo he hecho la prueba comprando libros y todo funcionó a la perfección. El sistema de pago usado es **PayPal**, en [http:// www.paypal.es/ es](http://www.paypal.es/es)



La forma de pago es por medio de la red de protección de la identidad de **VeriSign** (VIP, VeriSign Identity Protection), que ofrece un nivel adicional de seguridad durante la identificación en sitios Web que muestren el logotipo de VIP con su clave de seguridad de PayPal, por lo que la transferencia reúne todas las medidas de seguridad

Para saber más:



<http://www.paypal.es/es>

Se admite el pago con:



En el caso de que no tenga tarjeta, ya ha habido otras personas en su situación que lo han solucionado de la siguiente manera: han pedido a otra persona que si tenía tarjeta fuera el que les realizara la compra. Después le abonó en metálico el importe de la adquisición.

Me quedan algunas preguntas, ¿me las podría aclarar?

Encantados de ampliar información. Puede enviarme un mensaje en el que exprese sus preguntas a

contacto@tusbuenoslibros.com

Es una forma de agradecerle de antemano la oportunidad de servirle, que espero tener algún día.

Reciba un cordial saludo

Carlos Martín Pérez