



Arthur Schopenhauer

A ARTE DE ARGUMENTAR

38 ESTRATÉGIAS
PARA VENCER
QUALQUER DEBATE

Veríssimo

Arthur Schopenhauer

A ARTE DE ARGUMENTAR

38 ESTRATÉGIAS
PARA VENCER
QUALQUER DEBATE

Tradução
Camila Werner

Com introdução de
Karl Otto Erdmann

Veríssimo

Introdução

KARL OTTO ERDMANN



MÉTODOS E TRUQUES NA ARTE DA ARGUMENTAÇÃO

Diz Eleonora, na peça de Goethe, *Torquato Tasso*:

Escuto com prazer a discussão dos sábios:
Quando sobre as forças, que no peito do homem
Se movem de maneira tão amigável e terrível,
Os lábios do orador se movimentam com graça.

Isto é inconfundível. Aqui fala um ouvinte orientado puramente pela estética, que não se interessa tanto pelo conteúdo, mas sim pelas formas, modos e recursos psicológicos de uma discussão dialética entre oradores brilhantes. Estetas desse tipo desfrutam de uma discussão como se fosse um verdadeiro duelo medieval; não questionam o propósito da discussão, se este ou aquele representa uma boa causa; querem apenas se divertir com a força e a agilidade dos combatentes. No entanto, tal posição só pode ser mantida em raras ocasiões, não apenas porque as disputas entre espíritos cultos, que cruzam espadas intelectuais e “movimentam os lábios com graça”, não são espetáculos exatamente comuns; mas porque é impossível para a maioria considerar disputas discursivas como um mero jogo. Em especial as que são definidas de forma ética e dependem da vitória da justiça e da verdade deixam provavelmente uma impressão dolorosa da maioria dos deba-

tes. É chocante ver com que frequência ter razão e ficar com a razão não são equivalentes; que o vencedor de uma discussão não é o que está do lado da verdade e da razão, mas sim o que é mais espirituoso e sabe lutar de maneira mais ágil. Persuasão emotiva, espirituosidade e ironia, aparência convincente e representar um papel autoritário triunfam sobre a perspicácia e o conhecimento. E quantas vezes aquele que é sutil, honesto e crítico é violentado de maneira dialética por gritos brutais e inescrupulosos! Muitos vão — assim como Fausto — renunciar a uma discussão no meio do caminho:

Eu lhe peço — assim como meus pulmões —
Quem quer ficar com a razão e tem apenas uma língua,
fique com ela.
E vamos, estou cansado da falação;
Então você tem razão, principalmente porque devo cedê-la.

Como em qualquer disputa, em uma discussão o que está em ação não é o desejo pela verdade, mas o desejo pelo poder. E o ser humano, que não é um ser especialmente nobre, revela seu lado mais sombrio: a vaidade e a hipocrisia triunfam. Desafiar uma convicção soa como desvalorizar a personalidade, e uma refutação é considerada declaração de inferioridade intelectual. Portanto, cada um se agarra desesperadamente às suas afirmações; mesmo aqueles que duvidam da legitimidade de sua causa, fazem todos os esforços para, pelo menos, parecer vitoriosos. Assim, atacam muitas vezes de maneira intencional, e outras tantas vezes de forma parcial ou completamente passional com todos os tipos de truques e subterfúgios dialéticos. E eles são numerosos e variados, mas repetem-se por toda parte: nas conversas diárias e nas polêmicas dos jornais, em debates parlamentares e em processos judiciais; e até mesmo em discussões acadêmicas nos deparamos hoje com os mesmos truques e subterfúgios utilizados há séculos.

* * *

Dois mil anos atrás, Aristóteles já acrescentava aos seus *Tópicos* um apêndice sobre as “falácias dos sofistas”: um livro hoje pouco palatável cujos exemplos são insuportavelmente banais e podem até parecer bobos. Quem deve mergulhar a sério nesses casos de “diérese”, como a afirmação de que um número pode ser tanto par quanto ímpar porque dois mais três é igual a cinco; quem deve se deixar enganar por falácias, por exemplo, de que duas palavras escritas da mesma forma devem ser tratadas como sinônimas embora possam ser diferenciadas quando pronunciadas por entonações diferentes? Ou por contestações infantis como “o negro é preto e branco ao mesmo tempo” — ou seja, tem a maioria da pele negra, mas branco se estivermos focados nos dentes etc. Ao mesmo tempo, quem entender o princípio do mecanismo dessas estratégias e conseguir tirar conclusões dos casos já mais complicados será visto com admiração, pois compreende os numerosos casos de Aristóteles que realmente têm a ver com as falácias e ainda são usados a todo momento e não são fáceis de identificar no dia a dia. No entanto, o autor as coloca na forma mais simples possível e, provavelmente de maneira intencional, as ilustra por meio dos exemplos bastante óbvios, para tornar a contestação contundente. Essa divisão aristotélica povoou e ampliou a lógica medieval. O ensino das “falácias”, pelas quais se podem compreender os sofismas utilizados normalmente, desempenhou um grande papel nos antigos livros de lógica até o século XIX. Em parte, a velha terminologia escolástica ainda é usada hoje pelos estudiosos; alguns termos até fazem parte da linguagem cotidiana dos intelectuais, como *petitio principii*, *ignoratio elenchi* ou o formal *post hoc, ergo propter hoc*.

Outros foram completamente esquecidos ou substituídos por termos comuns e modernos. Quando, por exemplo, alguém amplia uma afirmação válida apenas sob certas condições; quando ele conclui que o vinho é nocivo por causa dos efeitos nocivos do seu consumo imoderado, os antigos lógicos chamariam isso de uma *fallacia um dicto secundum quid ad dictum simpliciter* enquanto hoje se diria apenas uma “generalização não confiável” ou uma “confusão entre precisão relativa e absoluta”. Mas, em casos complicados e de difícil compreensão, termos técnicos curtos estão ausentes por completo e, por isso, é difícil

impedir as falácias do adversário de forma clara e concisa no decorrer de um debate acalorado.

Seria uma empreitada muito útil substituir a sabedoria acadêmica empoeirada e ornamentada por uma técnica de debate verdadeiramente moderna. Em certo momento, Schopenhauer quis fazer isso, como ele explica em seu ensaio “Sobre a lógica e dialética” no segundo volume de seu *Parerga e Paralipomena*; mas depois desistiu porque achou “que tal exame detalhado e minucioso dos atalhos e truques que a natureza humana comum usa para esconder suas deficiências” — já não era — apropriado. O material inédito que ele coletou foi publicado por Frauenstädt em uma obra póstuma chamada de “erística”, isto é, uma doutrina do debate. Neste trabalho está contida a “base da dialética” introdutória que trata das doutrinas lógicas comuns da afirmação e da refutação por meio de “estratagemas”. Eles podem ser considerados o início de uma reunião de textos. Estão encadeados aleatoriamente; em parte, equivalentes; em parte, subordinados; e em alguns são idênticos; ao lado de erros básicos de raciocínio encontram-se engodos e subterfúgios especiais, que, com seus ataques à lógica, podem parecer até fora de propósito. Por exemplo, quando ele “aconselha” um oponente a provocar a raiva do inimigo, pois com raiva ele é incapaz de julgar corretamente. O meio para deixá-lo com raiva é ser explicitamente injusto com ele, achincalhando-o e até sendo insolente.

Aparentemente, Schopenhauer fez alguns registros desses, como ele chama, “estratagemas” segundo experiências pessoais. É possível sentir como o velho senhor fica com raiva e não se cansa de desabafar com seu humor sombrio sobre a vaidade, a obstinação e a desonestidade que acompanham a injustiça e a incompetência dos seres humanos.

Aliás, a erística contém alguns truques que são apenas retórica e nada têm a ver com a ilusão dialética. Por exemplo, a estratégia 25: um golpe brilhante do *retorsio argumenti* (argumento contrário) — quando o argumento que o oponente quer usar contra o inimigo pode parecer inicialmente uma atenuante. Por exemplo, ele diz “é uma criança, deve-se dar um desconto”. Para depois completar: “Mesmo por ser uma criança, devemos puni-la para que ela não insista em hábitos ruins”.

É lamentável que Schopenhauer não tenha concluído sua “erística” como pretendia. A utilidade prática de tais técnicas de debate é inconfundível. Qualquer um que se lembre, também de maneira abstrata, das múltiplas porém recorrentes falácias e domine determinados termos técnicos, e também conheça todos sofismas do outro, está mais bem equipado para a disputa do que aquele que se baseia exclusivamente em seus bons motivos. É como um oficial que estudou táticas e conhece muito bem todos os estratagemas, as estratégias. Ele tem as paradas obrigatórias nas mãos e prontos os exemplos cruciais contra os desvios dos inimigos para serem usados sem muitos rodeios. É comum desdenhar o palavreado acadêmico, mas é claro que sua formação lógica teve algum mérito: quando em uma discussão, um orador exclamava para o outro que aquilo era uma *fallacia causae ut non causae* ou uma *petitio principii*, o outro se sentia compreendido, e os ouvintes tinham uma orientação e sabiam onde procurar o ponto fraco do argumento. Se hoje não se discutisse de maneira tão sem sentido ou infrutífera em reuniões políticas, no parlamento ou no congresso, se não se falasse de maneira tão vã uns dos outros, estar com a razão não se sobreporia tantas vezes, com gritos de objeção, a ter a razão, se estivessem presentes mais pessoas conhecedoras da dialética, que prestassem atenção na técnica do debate, definissem rapidamente todas as falácias, subterfúgios e truques do orador e o punissem.

As construções a seguir não têm a intenção de ser uma coleção completa de todos os truques comuns usados em discussões. Selecionei o que me pareceu mais típico. A maioria dos principais sofismas está numa dessas categorias: eles exploram as imperfeições naturais e inevitáveis da inteligência e da transferência de conhecimento humanas. Eles tratam essencialmente dos seguintes fenômenos:

1. Inadequação da linguagem do ponto de vista lógico. Goethe diz: “Assim que fala, a pessoa já começa a divagar.”
2. Conflito entre o universal e o particular: os perigos da generalização, esquematização e tipificação; as contradições e as imperfeições da indução.

3. O fato de que nossas principais convicções baseiam-se em valores e, portanto, estão ligadas à ideia de certo e errado.
4. O fenômeno inevitável de que cada experiência própria se dá ao mesmo tempo que a dos outros, e de que ninguém pode prescindir das autoridades.
5. A tendência erradicável de todas as pessoas ao pensamento absoluto, enquanto nossos valores, conceitos e conhecimentos são relativos.

Esses fatos estão, evidentemente, interligados de várias maneiras, de modo que uma distinção clara é quase impossível. Quase todas as falácias podem ser observadas de diferentes pontos de vista, e algumas surgem da ligação entre dois ou mais truques.

Nos pontos de vista especificados não se enquadram comentários sobre artifícios legítimos, a saber, os subterfúgios e truques acima mencionados nada têm a ver com a lógica, especialmente os *ignoratio elenchi* propositais, que descrevo como a “perversão da questão”; e, finalmente, as falácias propriamente ditas são violações das regras do silogismo.

NOTA DO EDITOR: estratagema e estratégia são sinônimos. O primeiro utilizado em assuntos dialéticos e acadêmicos, o outro em assuntos relacionados ao ambiente trivial e corporativo.

Adotamos então a segunda aceção, cujo uso se tornou mais comum em nossos dias.

KARL OTTO ERDMANN (1858–1931) foi um reconhecido estudioso da filosofia e respeitado linguista alemão na virada do século passado. Autor de inúmeras obras, textos e estudos na área da semântica, dentre elas, *Die Bedeutung des Wortes*, 1910 *O significado das palavras* – Ensaio na fronteira da psicologia da linguagem e da lógica.

**DIALÉTICA ERÍSTICA
A ARTE DE TER RAZÃO**



A DIALÉTICA ERÍSTICA É A ARTE DE DISCUTIR E, MAIS ESPECIFICAMENTE, de discutir de modo a ter razão, isto é, *per fas et nefas* [por meios lícitos ou ilícitos]. É possível ter razão *objetiva* em relação ao assunto em si e, ainda assim, aos olhos dos observadores, e às vezes, aos próprios, não ter razão. Quando, por exemplo, o oponente recusa minhas evidências, isso serve como refutação da afirmação em si, para a qual é possível dar outras evidências; nesse caso, naturalmente, a relação é inversa para o oponente: ele tem razão, sem tê-la de maneira objetiva. Assim, a verdade objetiva de uma argumentação e sua aceitação pelo oponente e pelo ouvinte são coisas diferentes. (A lógica tem a ver com o conteúdo da argumentação e a dialética tem a ver com o convencimento dos demais.)

De onde vem isso? Do componente altamente perverso da natureza humana. Se não fosse isso, se fôssemos completamente honestos, então em todo debate teríamos a intenção de exigir que a verdade fosse mostrada, sem nos preocupar se nossa opinião ou a do outro é que estava correta: isso seria absolutamente indiferente ou pelo menos algo completamente secundário. Mas a natureza humana torna esta a questão central. A vaidade congênita, que é sensível em especial em relação às faculdades intelectuais, não quer reconhecer estar errada, e que o oponente tenha razão. Pela lógica, cada um deveria apenas se esforçar para emitir opiniões verdadeiras, sólidas, para o que seria preciso primeiro pensar e depois falar. Mas, à vaidade congênita, se juntam a verborragia da maioria e a doentia desonestidade do ser-humano. Falam antes de pensar, e depois percebem que sua afirmação era falsa ou

que não tinham razão; ainda assim, atuam de modo a parecer o contrário. O interesse pela verdade, que deveria ser o único motivo da proposição de afirmações, é totalmente substituído pelo interesse da vaidade: a verdade deve parecer falsa e o falso deve parecer verdadeiro.

Entretanto, essa mesma desonestidade, essa persistência em uma afirmação que já nos parece errada, ainda tem uma desculpa: muitas vezes, começamos plenamente convencidos da verdade de nossa afirmação, mas o argumento do oponente parece arrasador. Se abirmos mão da nossa de uma vez, talvez descubramos mais tarde que tínhamos razão: nossa evidência estava errada, mas mesmo assim podia existir uma correta. O argumento que nos salvaria não nos ocorreu logo de imediato. Portanto, vemo-nos diante da máxima: mesmo quando o argumento contrário parece certo e persuasivo, ainda devemos lutar contra ele na esperança de que essa certeza seja apenas aparente e de que ainda nos ocorra um argumento durante a discussão que arrase com todos os outros, ou um que confirme nossa posição de outra maneira. Desse modo, mesmo sem nos darmos conta conscientemente do fato, somos impelidos à desonestidade durante a discussão. Nesse contexto, a fragilidade de nossa compreensão e a perversidade de nossa vontade colaboram mutuamente. Isso quer dizer que quem discute, via de regra, não luta pela verdade, mas por suas afirmações, e age *pro ara et focus* [por interesse pessoal] e *per fas et nefas* [por meios lícitos ou ilícitos], já que não é possível fazer de outro modo, como foi demonstrado.

Portanto, em geral cada um quer impor sua afirmação, mesmo que ela pareça por um momento falsa ou duvidosa. Até certo ponto, todo indivíduo está armado de tal procedimento com sua própria esperteza e maldade: isso se aprende com a experiência diária com as discussões, e assim cada um passa a ter sua dialética natural e sua lógica natural. No entanto, ninguém vai muito além quando se trata da lógica. Pensar ou fazer suposições contrárias às leis da lógica não é fácil: opiniões erradas são frequentes, e silogismos errados, muito raros. Também não é fácil demonstrar carência numa lógica natural; por outro lado, existe muita gente com deficiências na dialética natural: esse é um talento

distribuído de maneira desigual (o mesmo acontece com a capacidade de raciocínio e com a racionalidade, que é distribuída de maneira muito desigual). Por isso, é muito comum as pessoas se confundirem com argumentações aparentes e se deixarem refutar quando na verdade têm razão ou o contrário. E quando se saem vitoriosas de uma discussão, não raro atribuem isso menos à certeza de sua verdade sobre os fatos, mas à capacidade de raciocínio na construção de suas frases, à esperteza e à destreza com que se defenderam. Aqui, como em todos os outros casos, os dons inatos são os melhores; no entanto, muito pode ser feito para tornar alguém mestre dessa arte por meio da prática e da análise das táticas que podem ser usadas para derrotar um oponente, ou para combater as táticas que ele usa para o mesmo fim. Mesmo quando a lógica não tem nenhuma utilidade real ou prática, a dialética certamente tem. Parece-me que Aristóteles elaborou sua própria lógica (analítica) principalmente como base e preparação para sua dialética, e ela era a coisa mais importante para ele. A lógica se ocupa com a forma das afirmações, a dialética, de seu significado ou matéria, do conteúdo: é por isso que se deve contemplar primeiro a forma de todas as afirmações antes de analisar seu conteúdo.

* * *

Aristóteles não determina o objetivo da dialética de forma tão exata quanto eu: ele a indica como finalidade principal da discussão, e ao mesmo tempo também como a descoberta da verdade (*Tópicos*, I, 2). Mais tarde, ele diz outra vez que, do ponto de vista filosófico, “Lidamos com as argumentações de acordo com sua verdade; e a dialética parte do ponto de sua credibilidade ou de acordo com a aprovação dos outros (δοξα)” (*Tópicos*, I, 12). O filósofo tem consciência de que a verdade de uma afirmação deve ser distinguida e separada da maneira como ela é apresentada e da aprovação que recebe; mas ele não faz uma distinção muito clara entre esses dois aspectos da questão, então reserva a dialética apenas para convencer os ouvintes. Algumas das regras que ele muitas vezes cria para a dialética na verdade pertencem

à lógica; e por isso me parece que ele não ofereceu uma solução adequada para o problema.

* * *

Nos *Tópicos*, Aristóteles abordou a elaboração da dialética de maneira muito metódica e sistemática com sua mente extremamente científica, e isso merece admiração. Mas como acredito que o objetivo devesse se pautar de modo mais prático, isso não foi amplamente alcançado. Depois de analisar conceitos, ideias e conclusões segundo a forma pura em *Analíticos*, parte para o conteúdo, do qual ele só lida com os conceitos, pois é nele que está o conteúdo. Argumentos e conclusões são apenas simples formas: os conceitos são seu conteúdo. Seu caminho é o seguinte: toda discussão parte de uma tese ou problema (eles se diferenciam apenas na forma) e então argumentações, que devem servir para resolvê-la. Isso sempre tem a ver com a relação entre os conceitos. Essas relações são quatro. Procura-se em um conceito por: 1. sua definição; 2. seu gênero; 3. sua particularidade, característica considerável, *proprium*, *idion*; ou 4. seu *accidens*, isto é, uma qualidade, tanto faz se particular e exclusiva ou não, em resumo, um predicado. O problema de cada discussão está sempre ligado à uma dessas quatro relações. Essa é a base de toda a dialética. Nos oito livros, ele apresenta todas as relações que os conceitos podem ter com aquelas quatro considerações e apresenta as regras para cada relação possível; como um conceito deve se relacionar com o outro para ser seu *proprium*, *accidens*, *genus*, *definitum* ou definição; quais erros se tornarão mais comuns de ocorrer, e tudo o que se deve observar quando se estabelece, quando se conecta, uma dessas quatro relações (κατασκευαζειν), e o que se deve fazer para desestabilizá-la se é o opoente quem a expõe (ανασκευαζειν). Ao estabelecimento de cada uma dessas regras e da relação entre classes de conceitos, ele dá o nome de *topos* (*locus*) e oferece 382 *topos* — em sua obra *Tópicos*. Entre eles ainda estão algumas regras gerais, principalmente da discussão, que apesar de longas não são exaustivas.

O *topos*, portanto, não é completamente material, não cobre um objeto determinado, ou conceito; pelo contrário, ele sempre tem a ver com uma relação com toda a classe de conceitos, que podem ser incontáveis se examinados em relação às quatro considerações mencionadas acima, que se verificam em toda discussão. E essas considerações apresentam as classes secundárias. A análise ainda é aqui sempre formal, por assim dizer, mesmo que não de todo formal quanto na lógica, que se ocupa completamente com o conteúdo do conceito, mas de maneira formal. Ela cita como o conteúdo do conceito A deve se relacionar com o do conceito B, para que esse estabelecimento seja reconhecido como seu *genus*, ou seu *proprium* (marco), ou seu *accidens*, ou sua definição, ou segundo as rubricas secundárias de oposição *αντικειμεον*, causa e efeito, ter e faltar e assim por diante — toda disputa deve girar em torno de tal relação. As regras que ele cita apenas como *topos* são em sua maioria aquelas que estão na natureza da relação dos conceitos, da qual todos são conscientes, e a qual ele insiste que o oponente acate, assim como ocorre na lógica, sendo mais fácil observar essas regras ou perceber seu uso negligente em casos especiais do que se lembrar do *topos* relacionado. Assim, a utilidade prática dessa dialética não é grande. Ele diz coisas muito simples, que podem ser compreendidas apenas pela observação da pessoa com senso comum saudável. Exemplos: “Quando o *genus* de uma coisa é destacado, também se deve encontrar alguma *species* para esse *genus*; se isso não acontecer, então a afirmação é errada. Por exemplo, caso se afirme que a alma tem movimento, então também deve se determinar que tipo de movimento é esse: voo, caminhada, crescimento, diminuição etc. Sem isso, então ela não tem nenhum movimento. Assim, quando nenhuma *species* pode ser atribuída, então também não há *genus*; este é o *topos*”. Esse *topos* serve para construir ou desconstruir uma argumentação. É o nono *topos*. E, ao contrário, quando o *genus* não existe, também não existe *species*: por exemplo, se diz que alguém falou mal de outra pessoa. E comprovamos que ela não havia falado nada, então ela não pode ter falado mal. Onde não há *genus*, não pode haver *species*.

Sob a rubrica da particularidade, *proprium*, o *locus* 215 afirma o seguinte: “Em primeiro lugar, para refutar: quando o oponente cita algo

como particularidade comprovável só pelos sentidos, então a citação foi malfeita: tudo o que for sensorial será considerado incerto por pertencer unicamente ao âmbito dos sentidos. Quando se dizia, por exemplo, como particularidade do Sol o fato de ele ser a estrela mais brilhante que ilumina a Terra, isso está incorreto. Com o pôr do sol não sabíamos se ainda era quem mais iluminava a Terra, pois ele estava fora do alcance dos sentidos. Em segundo lugar, para construir a assertiva: a particularidade é citada corretamente quando se trata de algo que não pode ser percebido pelos sentidos, ou quando puder ser reconhecido pelos sentidos e aplica-se a assertiva por necessidade. Por exemplo, é citada como particularidade de uma superfície o fato de ela ter sido primeiro pintada. Isso é uma característica sensorial, mas de um tipo perceptível o tempo todo e, portanto, correta". Com isso quis lhes dar uma ideia do que é a dialética de Aristóteles. Ela não me parece ter atingido seu objetivo, então experimentei outra coisa. Os *Tópicos* de Cícero são uma imitação aristotélica feita de cabeça: muito superficial e pobre. Cícero não tem nenhum conceito claro do que é um *topos* e qual seu objetivo, portanto diz todo tipo de besteira *ex ingenio* [por conclusão própria] e equipa isso com muitos exemplos jurídicos. O que a transforma numa de suas piores obras.

* * *

Para definir bem a dialética, deve-se, independentemente da verdade objetiva (que é coisa da lógica), observá-la simplesmente como a arte de ter razão, o que é o propósito, e será tão mais facilmente alcançado quando realmente se está com a razão. Mas a dialética como tal deve ser aprendida, para que possamos nos defender de ataques de todo tipo, especialmente contra os desonestos, e mesmo porque, como se pode atacar o que o outro afirma sem se contradizer e principalmente sem ser refutado? Deve-se separar completamente a descoberta da verdade objetiva da arte de tornar suas afirmações verdadeiras. Cada uma dessas coisas é tarefa de uma *πραγματεια* [atividade] completamente diferente, é o trabalho das faculdades do julgamento, do pensa-

mento, da experiência, e para isso não há uma arte específica; mas a segunda é objetivo da dialética, a arte de tornar suas afirmações verdadeiras. Definiu-se dialética como a lógica da aparência. Errado: assim ela seria útil só para defender afirmações falsas; mas, quando se tem razão, também é preciso a dialética para vencer, e é preciso conhecer truques desonestos para conseguir isso, dos quais um é muito utilizado: atacar o oponente com as mesmas armas. Por isso, na dialética, a verdade objetiva precisa ser deixada de lado ou vista como accidental; deve-se focar em defender suas afirmações e em como destruir as do oponente. Segundo as regras, a verdade objetiva não deve ser levada em consideração, porque na maioria dos casos não se sabe onde ela está. Muitas vezes a própria pessoa também não sabe se tem razão ou não, ela acredita nisso e se engana, e não raro os dois lados acreditam nisso; pois *veritas est in puteo* [A verdade está nas profundezas] ($\epsilon\nu\ \beta\upsilon\theta\varphi\ \eta\ \alpha\lambda\eta\theta\epsilon\iota\alpha$, Demócrito). Em geral, quando surge uma discussão, todos acreditam ter a verdade a seu lado; a seguir, os dois ficam em dúvida; no final, a verdade deve ser definida e confirmada. A dialética não deve participar deste debate: assim como o mestre de esgrima não deve levar em consideração quem tem realmente razão na disputa que causou o duelo — acertar e recuar, é isso que interessa, até mesmo na dialética: ela é uma esgrima intelectual, que só quando completamente compreendida pode ser apresentada como disciplina individual, pois se determinamos como meta a verdade verdadeiramente objetiva, então voltamos à lógica simples. Se, pelo contrário, nos impomos a meta de utilizar afirmações falsas, então temos a sofística. E nos dois casos, parte-se do pressuposto de que já sabemos o que é objetivamente certo e errado —, mas é raro sabê-lo com antecedência. O verdadeiro conceito da dialética é o seguinte: uma esgrima mental para vencer uma disputa, apesar do nome erística ser mais apropriado. O mais certo seria dialética erística, *dialectica erística*. E ela é muito útil, e hoje em dia é negligenciada de maneira injusta.

Nesse sentido, a dialética deve ser apenas resumida a um sistema de regras e à representação de cada uma das naturezas inspiradas pela natureza. A maioria das pessoas se serve da dialética quando percebe

que em uma briga a verdade nem sempre fica do seu lado, e ainda assim tenta ficar com a razão. Por isso também seria muito inapropriado, caso se quisesse levar em consideração na dialética científica a verdade objetiva e sua proposta de esclarecê-la simplesmente, o que não acontece na dialética original e natural ao indivíduo, cujo objetivo simplesmente é ter razão. A dialética científica em nosso sentido tem como tarefa principal, por consequência, levantar e analisar estratégias desonestas na disputa: com isso pode-se, por meio do debate verdadeiro, tanto reconhecê-las como negá-las. Com isso, ela deve ter como objetivo final e confesso apenas ter razão e não ter a verdade objetiva.

Segundo todas as minhas pesquisas, nada foi alcançado dessa maneira. Este é, portanto, um campo ainda virgem. Para chegar a esse objetivo, seria preciso aproveitar a experiência para observar como se deve, nos debates casuais frequentes, aplicar este ou aquele conceito de uma ou outra parte. Ao encontrar os elementos comuns nas estratégias recorrentes, seria possível apresentar certas estratégias gerais que podem ser úteis para uso próprio ou para se prevenir quando outros os utilizarem.

O que vem a seguir deve ser visto como uma primeira tentativa.