

SOBRE A DIALÉTICA ERÍSTICA DE SCHOPENHAUER

LUIZ GUILHERME BAKKER*

RESUMO Definida como a arte de discutir de modo a vencer um debate, por meios lícitos ou não-lícitos, a dialética erística apresentada por Schopenhauer possui diversos estratagemas, comumente utilizados como se fossem técnicas argumentativas buscando a verdade. A erística é definida como argumentar com o intuito de contestar o argumento alheio, sem necessariamente ter qualquer preocupação com a verdade. Hoje em dia, com a globalização da sociedade e com a maior interação fornecida por meios virtuais, como as redes sociais, a dialética erística se faz cada vez mais presente e necessária para uma interação apropriada em uma disputa.

PALAVRAS-CHAVE Dialética erística; Estratagema; Debate; Disputa; Dias atuais.

1. Introdução

O presente texto apresentará uma análise geral da dialética erística, compreendida no conjunto da obra de Schopenhauer, destacando sua importância e sua utilidade em debates, no âmbito do discurso filosófico e fora dele.

Schopenhauer define dialética erística como “a arte de disputar, mais precisamente a arte de disputar de maneira tal que se fique com a razão (...)”¹, ou seja, argumentar meramente para refutar a argumentação alheia. Ao fazer isso, o indivíduo tem como seu objetivo parecer estar certo, mesmo que apenas aparentemente. Sua motivação deixa de ser racional e passa a ser puramente passional, pois ele está preocupado em remediar o fato de ter sido contestado, o que, para ele, é um erro, visto que acredita estar certo de qualquer forma.

A dialética erística é, por natureza, egoísta. Ela não possui qualquer compromisso com a verdade e, portanto, não é lógica. Pelo contrário, ela é produto do ego humano, que é capaz de levar ao desespero o indivíduo que não quer aceitar a possibilidade de estar errado. Desta vontade de autoimposição nasce, então, a ideia de utilizar estratagemas com a finalidade de desqualificar a outra pessoa, que passa a ser vista como um adversário, um oponente, sobre o

* Mestrando PPGFIL – UFRRJ / Bolsista CAPES
1 SCHOPENHAUER, *A Arte de ter Razão*, p.3.

qual este mesmo indivíduo se vê obrigado a derrotar. Para esse fim ele recorre a quaisquer meios, sejam eles lícitos ou não-lícitos (*per fas et per ne fas*).

Essa desconexão da lógica, no entanto, ocorre mais como consequência da vaidade do que pela arte de disputar a razão. O caráter volitivo do ser humano faz com que o indivíduo se apegue a seus argumentos de modo tal a defendê-los de qualquer forma, mesmo que estes estejam errados, como se fossem parte de sua própria essência. Ele, desonesto por natureza, desiste de buscar a verdade e busca apenas defender a sua vaidade, pois seu ego foi atingido pelo mero fato de ter sido contestado.

Segundo Schopenhauer, no entanto, a desonestidade humana, aplicada ao caso específico de um debate, possui uma justificativa simples: nem sempre é possível pensar em um bom argumento no momento em que a afirmação feita é contestada. Assim, o indivíduo, ao defender sua proposição, está simplesmente tentando ganhar tempo para pensar em uma sustentação infalível que valide sua tese. Quando seu oponente toma a mesma atitude por igual motivo, começa, então, a disputa, e, junto com ela, o uso dos estratagemas. Por isso que a dialética é desvincilhada da lógica: ela é usada para atacar um argumento de modo a defender outro, sem qualquer preocupação com a verdade.

Ocorre que, por mais que a verdade seja uma só, cada indivíduo a enxerga e interpreta à sua própria maneira e possui a sua própria dialética. Portanto, há quem sabe defender muito bem sua proposição, mesmo sem razão, e há quem não saiba defender seus argumentos, mesmo estando certo. A consequência disso é que alguns são refutados mais facilmente do que outros. Isso significa que a vitória em um debate depende da habilidade dos seus participantes. A capacidade de julgamento da validade das proposições apresentadas, bem como o nível dos argumentos utilizados, não tem quase influência. Basta que um dos envolvidos convença o outro de que está certo. A arte de ter razão é, portanto, uma esgrima intelectual onde a disputa é sobre estar certo, o que Schopenhauer chama de dialética erística.

Segundo o autor, a dialética possui uma utilidade prática: o indivíduo que saiu vencedor do debate, ao refletir sobre as formas que se defendeu, ou atacou o adversário, poderá se aproximar e, gradativamente, tornar-se um mestre em disputas argumentativas. Em sua investigação sobre ela, Schopenhauer considera que se deve levar em consideração o ego e a desonestidade dos indivíduos envolvidos, ou seja, os estratagemas começam a ser utilizados quando a disputa se torna pessoal e o objetivo passa a ser a vitória moral. A dialética, portanto, deve ser considerada como uma arte de ter razão. Ela e a lógica são mutuamente excludentes.

Onde uma termina a outra começa, invariavelmente. Durante o debate, a verdade não é procurada, e talvez sequer seja encontrada². Quando começa a disputa, termina a busca pela verdade.

Mais do que disputar a razão, a dialética erística também serve para protegê-la. Ela tem, como um de seus objetivos, a identificação e a análise dos estratagemas que podem ser utilizados, de modo que, quando eles surgirem em um debate real, possam ser rapidamente identificados e neutralizados. É por isso que a dialética erística deve sempre ser utilizada com a convicção de estar certo, pois permite que o indivíduo não caia em nenhum tipo de armadilha falaciosa nem se deixe atingir por aquele que se tornou seu oponente.

Assim, a dialética erística não só é útil como também essencial para uma esgrima intelectual, pois ela serve como uma técnica de defesa racional e contra-ataque argumentativo. Ela permite que o indivíduo não se deixe levar por provocações e até mesmo ofensas e insultos, mantendo, então, seu compromisso com a verdade e ignorando a disputa de egos que seu oponente quer criar em um debate.

2. A Dialética Erística nos Dias de Hoje

É verdade que Schopenhauer abandonou seus estudos sobre a dialética erística. Porém, ele o fez simplesmente por não ter mais temperamento para disputar com pessoas que não tivessem uma mentalidade que os tornassem capazes de assumir seus erros. Em vez disso, preferia discutir somente com aqueles que “gostem de ouvir bons fundamentos, mesmo quando provêm da boca do adversário, e possuam a quantidade necessária de equidade para suportar a perda da razão quando a verdade permanecer do outro lado”³. Ou seja, era melhor interagir com pessoas desprovidas de vaidade o bastante para aceitarem estar erradas, pois debater com quem não tinha essa mentalidade era pura perda de tempo.

Na época em que Schopenhauer viveu, o Século XVIII, era fácil viver de forma a evitar entrar em um embate verbal. Hoje em dia, no entanto, em uma sociedade cada vez maior, mais acelerada, informatizada e globalizada, isso é praticamente impossível: um indivíduo está sujeito a ser envolvido, até arrastado, contra sua vontade, por qualquer motivo que seja,

2 É perfeitamente possível que a verdade seja encontrada em um debate. Porém, isso ocorre somente após o fim da disputa, pois dois indivíduos que tentam desqualificar os argumentos um do outro não estão preocupados com ela, mas sim com ter ‘razão’. Por outro lado, isso não significa que a verdade será, necessariamente, encontrada, é meramente uma possibilidade.

3 SCHOPENHAUER, *A Arte de ter Razão*, p.55

independente de ser válido ou mesmo fazer qualquer sentido. Então, a esgrima intelectual atualmente é cada vez mais importante, e até mesmo necessária.

O uso dos estratagemas está cada vez maior e mais frequente, crescendo proporcionalmente à determinação do indivíduo em vencer o debate iniciado. Ele, apegado à ideia de estar certo, vê em sua razão o centro argumentativo de suas idéias e, portanto, não apenas considera um absurdo que alguém pense diferente, como uma ofensa que discordem de seus argumentos. Esse indivíduo não entra em uma discussão querendo achar a verdade ou obter qualquer aprendizado, ele quer, em verdade, impor seus próprios argumentos como se fossem absolutos e pedir uma opinião que ignorará. Com base nisso, é importante ter em mente como são as etapas e estruturas de toda disputa.

Em primeiro lugar, um dos lados, o propositor, apresenta sua tese, que o outro necessariamente considerará inválida (do contrário, sequer haveria debate). O outro, então, apresenta uma contra-afirmação, ou seja, sua própria tese que, para ele, é “prova” de que a primeira está necessariamente incorreta. O propositor, por sua vez, explica sua justificativa para a afirmação que fez, seguida pela resposta do seu opositor, que demonstrará o que o motiva a sustentar sua própria visão. A partir daí, existem dois caminhos possíveis, que podem ser seguidos de dois modos diferentes.

No que tange os caminhos, pode-se negar a afirmação de maneira direta ou indireta. De modo direto, o indivíduo ataca a afirmação pelos seus fundamentos (*nego majorem; nego minorem*), ou suas consequências (*nego consequentiam*), ou seja, mostrando que mesmo que os fundamentos sejam válidos eles não levam à proposição apresentada. Indiretamente, pode-se utilizar do *exemplum in contrarium*, utilizando de casos diretamente relacionados à tese mas para os quais ela não se aplica, ou da *Apagogia*, isto é, aceita-se o argumento, juntando-o a outro reconhecidamente válido, e utilizando ambos em um silogismo que seja naturalmente inválido, de modo a resultar em uma contradição do que foi apresentado, para, assim, provar porque ele não pode estar correto.

Estes caminhos podem ser seguidos de dois modos, um relativo ao argumento (*ad rem*), e outro relativo ao indivíduo (*ad hominem*), modo tal que Schopenhauer também define como pelo que foi concedido (*ex concessis*). No primeiro, demonstra-se que a proposição apresentada não está de acordo com a verdade objetiva, é inválida em sua essência ou justificativa; no segundo demonstra-se a invalidez de forma subjetiva, isto é, com outras afirmações feitas pelo adversário com o objetivo de sustentar a tese feita inicialmente. Entretanto, tal forma, por conta

de sua subjetividade, é mais difícil, pois o oponente pode encontrar outras maneiras de sustentar sua proposição.

Esse procedimento, apresentado por Schopenhauer, representa o que ele chama de “esqueleto de toda disputa”⁴. Segundo ele, toda discussão caminha nesta direção. Entretanto, isso pode ocorrer de forma apenas aparente, por causa de diversos fatores, como, por exemplo, a incerteza dos participantes em relação aos fatores relacionados à disputa, isto é, sua incerteza sobre os caminhos e modos utilizados, bem como sua validade. Justamente por isso é que os debates tendem a ser tão longos.

Apesar de tal estrutura, hoje em dia, o mais comum é que o oponente parta direto para o uso dos estratagemas, querendo vencer da forma mais incisiva possível. Isso ocorre mais intensamente ainda nas redes sociais, onde há um verdadeiro bombardeio de informações e interações. A qualquer momento um indivíduo pode ser alvo de alguém que comece uma interação já com os estratagemas, por mais que sua intenção não seja o debate em si. É por isso que, atualmente, a dialética erística é indispensável para a interação humana.

Um indivíduo que usa os estratagemas de maneira constante para vencer acaba se viciando neles. Confiante por causa de sua experiência, e acreditando ser um debatedor de qualidade, principalmente por encontrar adversários que se esquivem de discutir, esse mesmo indivíduo acaba caindo em uma relação de dependência, não mais julgando necessário o uso de quaisquer outros meios para vencer, tornando-se, conseqüentemente, desprovido de conteúdo em suas proposições, posto que utiliza os estratagemas não como defesa, mas sim como ataque direto a seus oponentes. Assim sendo, quando ele não puder recorrer aos artifícios aos quais se habituou a usar, por causa da dialética erística, ele se verá cercado, uma vez que não possui experiência com o modo *ad rem*, não sabendo, assim, defender sua proposição de forma “honesta”.

Basta um breve passeio pelas redes sociais do mundo virtual para que se perceba que quatro estratagemas, em especial, são mais utilizados hoje em dia do que os outros. É verdade que quase todos os estratagemas ainda são amplamente utilizados. Porém, o *argumentum ad verecundiam*, o *argumento ad hominem* e o *mutatio controversiae* são os que se encontram mais facilmente, além do *argumentum ad personam*, basta que se observe uma discussão. Estes estratagemas serão analisados, portanto, aqui, com o objetivo de entender como a dialética

4 SCHOPENHAUER, *A Arte de ter Razão*, p.16

erística pode ser usada nos debates de hoje em dia, bem como as novas maneiras encontradas por possíveis oponentes para conduzir a contenda na direção que preferem.

3. Argumento Relativo à Autoridade

Este estratagema, apesar de ser o menos comum, é quase sempre utilizado tão logo a disputa comece. Em alguns casos, inclusive, ela é iniciada tendo-o como primeira afirmação, antes mesmo de o adversário poder apresentar sua tese. Assim, o *argumentum ad verecundiam* serve, de certa maneira, para blindar a proposição do indivíduo, como se ela fosse imune a críticas e, mais ainda, como se a mera ideia de contra-argumentar fosse um absurdo por si só e, naturalmente, um erro. Isso chega a um ponto tal que, certas vezes, esse indivíduo demonstra-se claramente debochado, ou impaciente, ao ver que sua afirmação não obteve a validade que ele considera ser tão óbvia e inquestionável.

O *argumentum ad verecundiam* é o mais complexo e difícil de neutralizar, pois a autoridade evocada no debate quase sempre terá algum conhecimento que nem os participantes e nem os ouvintes possuem, o que faz com que todos ali tenham uma tendência a respeitar e acreditar nela. Segundo Schopenhauer, “a autoridade será tanto mais legítima quanto mais limitados forem seus conhecimentos e suas capacidades”⁵. De certo modo, isso tira dos dois lados o controle da qualidade dos argumentos apresentados, uma vez que nenhum dos dois se compara aquele que foi referenciado como sendo o especialista no assunto. Em sentido oposto, o oponente, ao se apresentar como tal especialista, tenta tomar para si esse mesmo controle de qualidade argumentativa, visto que ele, em tese, seria quem mais entende do assunto abordado. Ironicamente, as pessoas que mais fazem uso do *argumentum ad verecundiam* são os mais vulneráveis a ele.

A melhor defesa contra este estratagema é, invariavelmente, o conhecimento. Como existem duas formas diferentes de se evocar autoridade, existem, portanto, duas opções para utilizar o conhecimento para neutralizar esse estratagema. No primeiro caso, quanto mais o indivíduo apela repetidamente à autoridade, maior é a probabilidade de que ele seja o mais leigo entre os presentes, e não possua qualquer outra maneira de defender sua proposição. Tendo consciência disso, ele se apega ao próprio artifício de forma tal que, ao vê-lo posto em questionamento, tenta invalidar não a proposição de seu oponente, mas todo o debate em si, exibindo ares de superioridade. Assim, o ideal é demonstrar um nível de conhecimento que ele

5 SCHOPENHAUER, *A Arte de ter Razão*, p.41

mesmo não seja capaz de compreender, ou seja, o indivíduo deve argumentar sobre o que o oponente não sabe, sem emitir qualquer valor sobre si mesmo, de modo a não usar do mesmo artifício de forma inversa. Seu adversário, consciente da própria ignorância, não conseguirá evitar uma reação de surpresa e rapidamente mostrará respeito a quem tentou derrotar momentos antes.

No segundo caso, quando o indivíduo se afirma como um especialista no assunto, sua intenção geral é a mesma, impedir que seu oponente conteste seus argumentos, assumindo uma postura mais autoritária e impositiva. A diferença, aqui, é que ele não quer deslegitimar apenas os argumentos, mas todo o debate em si. Para ele, seu adversário está invariavelmente errado e não pode, de maneira alguma, contestá-lo de qualquer forma. No entanto, alguém que tenta forçar a aceitação de um *argumentum ad verecundiam* não possui tanto conteúdo quanto pensa e não está preocupado com a verdade, apenas com seu próprio ego, e por isso mesmo assume uma postura autoritária, pois não quer admitir que não sabe tanto quanto imagina. Ora, alguém que possui conhecimento real sobre um assunto, por mais que não saiba como explicá-lo em uma disputa, sabe justificá-lo quando questionado, e não precisa sequer evocar sua autoridade, obtendo o respeito do seu adversário naturalmente.

Exemplo do primeiro caso: o indivíduo afirma que uma dieta alimentar específica é a mais saudável para o corpo. Sem ter aplicado esse conhecimento, e apenas repetindo o que ouviu, logo que é contestado ele evoca uma autoridade, respondendo a qualquer contestação dizendo ao alegar “possuir um amigo especialista no assunto”, chegando ao absurdo dialético de afirmar que tal amigo garantiu que funciona, quando este mesmo amigo nada mais é do que alguma referência externa. Ocorre que, nesse caso, o indivíduo está repetindo a informação que obteve, sem analisá-la apropriadamente, ou mesmo considerar a ideia de consultar uma autoridade por conta própria, preferindo blindar sua tese com base em sua origem, isto é, ela é válida porque alguém que supostamente entende do assunto assim o disse.

Por mais que o indivíduo às vezes seja passional ao fazer uso do *argumentum ad verecundiam*, ele pode ser facilmente refutado, pois ele está defendendo algo sobre o qual não tem conhecimento real. Assim sendo, ele é facilmente influenciável, e, dessa forma, não contestará quando seu oponente demonstrar o que sabe. Nesse caso, este deve questionar a autoridade evocada, ou seja, a fonte da informação, e, em seguida, apresentar seu próprio argumento. Seu oponente, intimidado e inseguro pela própria ignorância, o que o levou a buscar esse especialista, se verá encurralado. A partir daí ele só tem duas opções: ou ele admite não possuir o conhecimento para continuar ou parte para uso de outras estratégias.

Invariavelmente, no momento em que ele não tem o que responder, a disputa terá se encerrado ali.

Exemplo do segundo caso: o indivíduo pede uma ajuda para outra pessoa que, preventivamente, identifica-se como um técnico de informática, antes mesmo de responder a pergunta. Ocorre que aquele que pediu sua ajuda sabe que a resposta recebida não se aplica, pois já tentou recorrer a ela e não teve sucesso. Essa outra pessoa, agora oponente, tenta blindar sua afirmação, sem ao menos explicá-la, apenas reafirmando seu ofício e justificando-o como válido porque vive dele. À insistência ele retruca que se sua solução não funcionou é porque o indivíduo que pediu ajuda fez algo de errado, sem dizer o que, pois ele mesmo não sabe explicar, só está preocupado em passar sua informação e não quer pensar a respeito.

Para refutar tal afirmação, o indivíduo precisa, antes de mais nada, nivelar os fatos que justificaram sua pergunta como estando acima de qualquer autoridade, ou simplesmente dizer que o *ad verencundiam* evocado pelo oponente é irrelevante à situação, pois se identificar como técnico não resolve o problema nem fornece qualquer resposta útil. Em seguida, ele pode fazer um comparativo de experiência relativo à situação, ou seja, dizer para seu oponente que já sabe das possíveis formas de resolver seu problema em questão e que já tentou aplicar as soluções e elas não funcionaram. Assim, ele invalida a tese do oponente e o estratagema utilizado, desarmando-o completamente e deixando-o confuso. Aquele que evocou a autoridade terá apenas duas escolhas: admitir sua inexperiência ante a situação ou abandonar o uso de tal estratagema e fornecer uma resposta que não foi considerada por nenhum dos dois. Em qualquer um dos casos, ele será incapaz de sustentar o que evocou e a disputa terminará ali.

4. Argumento Relativo à Pessoa

O *argumentum ad hominem*, também chamado de *ex concessis*, é um dos dois modos de refutação direta ou indireta da proposição apresentada pelo indivíduo. Por causa de seu potencial de uso subjetivo, o *ad hominem* é constantemente utilizado como se fosse um argumento real, e não uma forma de ataque dialético. Isso ocorre porque há uma ilusão de que, ao deslegitimar uma pessoa, pode-se automaticamente invalidar tudo o que ela diga. Em certos casos, isso pode ser visto como válido, apesar de se tratar de uma falácia. Afinal, para poder defender sua tese de forma coerente, o indivíduo precisaria se mostrar como um tipo específico de pessoa que faça sentido em sua proposição. Por exemplo, alguém que defende um conhecimento relativo a um estilo de vida deve mostrar que ele mesmo vive tal estilo. Entretanto, isto não corresponde à verdade. Um indivíduo sedentário não está errado quando

utiliza um argumento que ressalta a importância do exercício físico. O próprio Schopenhauer não é um bom exemplo de sua própria ética.

Esse é o estratagema mais versátil, principalmente porque, se utilizado após um *ad rem*, pode significar uma vitória instantânea, ainda mais se o debate contar com ouvintes ali presentes, pois a reputação do oponente será atingida profundamente. Não há como depositar qualquer credibilidade em uma pessoa que teve seus argumentos derrubados e foi desmoralizada. Pelo contrário, seu oponente acabou de provar que ela não tem conhecimento algum do que está falando.

Por outro lado, este estratagema também é o mais difícil de utilizar de forma eficiente, uma vez que as pessoas que o utilizam costumam erroneamente acreditar que desqualificar seu oponente significa desqualificar seu argumento. Hoje em dia isso ocorre com bastante frequência. Um dos exemplos de má utilização é usar o *ad hominem* como se ele próprio fosse um *ad rem*. Ao fazer isso, o indivíduo está, na verdade, utilizando o estratagema 37 apresentado Schopenhauer, que funciona exatamente desta maneira. Neste caso específico ele só funciona se o oponente não souber o que responder apenas no momento, ou seja, ele só é efetivo contra alguém com pouca experiência em debater, ou em defender aquela proposição específica para a situação do embate.

Outro exemplo de seu mau uso é quando o indivíduo recorre a ele de maneira defensiva, ou, quando é ofensivo, o faz de forma direta. A eficiência do *ad hominem* enquanto estratagema é sua utilização indireta, estando sempre disfarçado de comentário. O ideal é que ele seja sempre precedido por um *ad rem* que seja reconhecidamente eficiente, isto é, que deixe o oponente sem resposta, ou que este responda com outro estratagema qualquer. Aí, o indivíduo pode apontar a falha alheia e inserir um *ad hominem*. Por exemplo, após derrubar algum argumento do oponente, pode-se dizer que é perceptível que a pessoa não sabe do que fala, como se o contra-argumento fosse uma demonstração prática de tal afirmação.

Ocorre que os que mais fazem uso do argumento relativo à pessoa não entendem um fato essencial para a sua eficiência: ele precisa fazer sentido lógico, ou seja, estar atrelado à verdade. Utilizá-lo como forma de ataque, ou mesmo como uma espécie de agressão subjetiva, não terá qualquer relevância com o debate, e só fará com que o indivíduo demonstre a sua própria falta de conhecimento. Esses exemplos apresentados demonstram novamente a importância da dialética erística hoje em dia: a pessoa precisa ser capaz de identificar o estratagema não só para entender sua existência, mas sim poder saber quando usá-lo de forma apropriada.

Schopenhauer não apresenta nenhuma forma de derrubar este estratagema. No entanto, existem duas formas de se fazê-lo, ambas baseadas na tática de usá-lo de maneira exata que o oponente. A primeira forma é ignorá-lo completamente, principalmente se vier desprovido de qualquer outro tipo de resposta, posto que ele pode ser usado em dois casos parecidos. No caso de vir acompanhado de um *ad rem*, basta responder apenas os argumentos; no caso de vir disfarçado como tal, basta que o indivíduo aponte este fato e ressalte que críticas pessoais não invalidam suas palavras. Em qualquer um destes casos é necessário ter atenção, pois uma possível insistência da parte do oponente em usar o *ad hominem* pode significar que ele está prestes a partir para o *ad personam*.

A segunda forma é copiar a maneira que o oponente o utiliza. O indivíduo assume o ataque como válido e desafia o oponente a dar uma proposição melhor para substituir a sua. Caso ele não o faça, pode-se insistir no desafio e, seguindo a situação ilustrada no segundo exemplo de mau uso, retorna-se a afirmação do adversário e pergunta-se se ele por acaso sabe do que fala. Alternativamente, ele pode partir para o *argumentum ad verecundiam*, o que mostraria sua limitação no assunto do debate.

É importante ressaltar que, no que tange a vaidade, essa manobra é arriscada, pois, se o oponente de fato apresentar uma proposição melhor, ele sairá como mais inteligente e vencedor do debate, pois mostrará um domínio do assunto superior ao do indivíduo que o desafiou. Por outro lado, pode-se utilizá-lo como isca para que esse oponente apresente uma proposição que o indivíduo já tenha previsto, permitindo-o, assim, obter a vitória. Pode-se concluir, portanto, que um *argumentum ad hominem*, se utilizado no momento certo, significará o fim daquela disputa.

5. Mudança de Assunto

Tanto em uma conversa quanto em um debate, é natural que haja uma mudança de assunto, contanto que, no segundo caso, a proposição inicial não seja esquecida, isto é, o argumento central não seja posto de lado. Porém, este é o exato objetivo de quem aplica a *mutatio controversiae*. O indivíduo, buscando impedir que seu oponente vença a disputa, força uma mudança de assunto de modo que ele permaneça no controle argumentativo. Por isso, este é um dos estratagemas mais maliciosos.

Originalmente, Schopenhauer apresentou a *mutatio controversiae* como algo estratégico. O indivíduo, percebendo sua derrota iminente, força uma mudança de assunto para que seu oponente não perceba que está com a razão, podendo, assim, obter a vitória. Sua

intenção, portanto, é a de conduzir seu adversário para algum assunto supostamente relacionado com o tema original apresentado, sobre o qual ele não demonstre qualquer domínio. Assim, ele pensa, ou ao menos demonstra, que não tem conhecimento sobre o que está falando, e o indivíduo sai triunfante.

Hoje em dia, entretanto, a *mutatio controversiae* é utilizada de forma menos estratégica e mais agressiva, que se divide em três tipos diferentes: como uma maneira de ignorar propositalmente o adversário, direta ou indiretamente; uma espécie de fuga, onde o indivíduo alega não querer continuar a contenda que ele mesmo iniciou; ou uma forma de aviso, quase como uma ameaça. O ponto em comum nessas três variações é justamente a sua diferença da versão apresentada por Schopenhauer: um estratagema originalmente evasivo passa a ser utilizado de maneira impositiva.

Na primeira forma, o indivíduo ignora propositalmente qualquer argumentação que seja capaz de refutar sua tese. É a maneira que ele encontra de moldar a contenda à sua própria conveniência. Neste caso, a *mutatio controversiae* é aplicada como um misto entre sua versão original e a digressão, e, como esta última, de maneira insolente, tanto para provocar o oponente quanto para impedi-lo de obter qualquer vantagem na disputa. Esse estratagema, outrora servindo para atrapalhar o raciocínio do adversário, agora serve para ignorá-lo, como se ele estivesse sequer respondendo qualquer coisa.

Um oponente que faz uso da mudança de assunto nesta forma pode ser facilmente derrubado por insistência sutil. O indivíduo precisa ignorar o estratagema em si e insistir nos argumentos que apresentou para sustentar sua tese. Com isso, o oponente se verá obrigado a apontar que a disputa está se tornando repetitiva. Caso não o faça, ele mesmo perderá, pois ficará confuso ou impaciente, vendo que não está conseguindo que sua distração funcione, e perderá o controle de si. Caso ele aponte a existência de uma repetitividade dos argumentos, bastará que o indivíduo acuse o uso do estratagema e depois passe a ignorar seu oponente, encerrando a contenda naquele momento. É justamente por causa de sua insolência que ele não aceitará a validade da acusação, mas tentará utilizá-la como meio para mudar o assunto. Quando isso acontecer, ele deve ser ignorado.

Na segunda forma, o indivíduo ensaia uma fuga do debate. Este ato, por si só, não é incomum. Porém, neste caso, trata-se de uma falsa esquiva. Após lançar sua própria tese, ou responder a seu oponente, ele manifesta uma suposta repulsa a um debate que ele mesmo iniciou ou alimentou. Isso é ainda mais explícito quando o indivíduo faz uma afirmação e, de certo modo, impõe “regras” para quem discorde, ou atribua uma definição específica para possíveis

adversários, como, por exemplo, ao dizer “quem discordar é”. Ao fazer isso, ele mostra que não tem qualquer compromisso com a verdade, sua motivação é puramente egocêntrica e ele só está buscando satisfação pessoal.

Um oponente que faz uso dessa forma não deve ser levado a sério, e a melhor opção é ignorá-lo completamente. Caso ele queira ditar qualquer regra pessoal para quem quiser debater com ele, o indivíduo pode rebatê-la com ironia. Porém, a melhor opção ainda é ignorá-lo, pois, neste caso, esse oponente não vai aceitar ser contestado e poderá facilmente partir para o *ad personam*.

A terceira forma é a mais agressiva, pois é usada pelo indivíduo como se fosse um aviso, uma espécie de ameaça preventiva. Ao se ver encurralado, ele, fortemente apegado à sua tese e aos argumentos que a sustentam, vê a mera contestação não apenas como uma ofensa, mas como um ataque à sua pessoa, seja por achar que sua verdade é absoluta, ou por se achar uma autoridade no assunto abordado. Neste caso, ele faz uso da *mutatio controversiae* para impor seus argumentos e calar seu oponente. Caso este insista, o indivíduo apelará para o *argumentum ad verecundiam* e depois para o *ad personam*, ou mesmo diretamente para este último.

Refutar um oponente que faz uso dessa forma é mais complexo. Por mais que ele possa recorrer a esse estratagema a qualquer momento durante o debate, seu aviso é um indicativo de que ele está perdendo a calma e não possui mais qualquer respeito ao que está sendo discutido, por isso apelará, após a contestação, ao argumento relativo à autoridade. Quando ele chega a este ponto, é porque já tem em mente abandonar completamente o compromisso com a verdade e partir para o ataque pessoal. Assim sendo, a melhor saída é abandonar a disputa.

Originalmente, Schopenhauer não especifica maneiras de derrubar o estratagema da mudança de assunto. Porém, a *mutatio controversiae* é naturalmente falha, e só funciona em um oponente suscetível a distrações, a ponto de considerar o novo assunto mais importante que o anterior. Por isso, a maneira mais eficiente de se precaver é mantendo o foco à tese que originou a contenda, uma vez que o objetivo original deve ser a busca pela verdade.

Em alguns casos, o adversário que utiliza a mudança de assunto agressivamente se encontra em posição moral, ou hierárquica, superior à do indivíduo. Sendo assim, ele responderá à insistência com alguma forma de chantagem. Porém, se ele apenas acreditar estar nessa posição e não estiver correto, caso o debate tenha espectadores, o indivíduo terá, como opção, a possibilidade de insistir na contenda, e seu oponente se derrotará sozinho.

6. Insultos Pessoais

Quando Schopenhauer escreveu sobre a dialética erística, ele listou esse estratagema como o último recurso usado por alguém que não tem mais qualquer esperança de vencer, como uma espécie de último recurso desesperado. Porém, hoje em dia, há uma alta probabilidade de que ele seja usado rapidamente, tão logo o oponente perceba que sua tese não foi aceita, ou que o indivíduo se recusa a tomar a própria proposição como inválida. A vaidade humana está cada vez maior, pois as redes sociais permitem que as pessoas se cerquem de seguidores que jamais contestarão qualquer coisa que elas digam. Como consequência, elas se tornam tão cheias de si que passam a interpretar qualquer discordância como um ataque pessoal de alto teor ofensivo, e fazem questão de revidar com toda a agressividade que elas julgarem necessária.

O *argumentum ad personam* é, de certo modo, a saída fácil. É neste momento que o indivíduo abandona todo e qualquer compromisso com a verdade e tem seu oponente como um alvo. Dado que, a partir daí, ele só quer que seu adversário desista do debate, independente de razão, este estratagema é o mais popular hoje em dia. Ele é, paradoxalmente, uma jogada inteligente e imprudente: inteligente, pois a saída mais lógica é a desistência, visto que trocar insultos é perda de tempo, e quem tomou essa iniciativa sempre agirá como se fosse a vítima, e imprudente, porque o indivíduo que apela para ofensas encontra-se desprovido de qualquer tipo de conteúdo, mas se recusa a admitir isso, seja para o oponente, seja para si mesmo. Utilizar esse estratagema é basicamente um apelo ao lado mais primitivo do ser humano, pois aquele que partir para ofensas pessoais não quer nada além de enfrentar e destruir quem está atacando verbalmente.

Por isso, há quem utilize o *ad personam* de forma inversa, ou seja, o indivíduo provoca seu oponente indiretamente, utilizando-se de hostilidade dissimulada, ou mesmo persistindo em usar *ad hominem* continuamente, mesmo que ignorados, até que seu adversário se irrite. Este, levado pela emoção, faz uso dos insultos por iniciativa própria, e acaba acusado de não ser capaz de argumentar, em uma inversão estratégica para vencer o debate ao questionar sua motivação. Assim, o indivíduo responde o *ad personam* com um *ad hominem* e sai vencedor da contenda. Esta forma de conduta corresponde ao oitavo estratagema apresentado por Schopenhauer, o de irritar o oponente propositalmente para que ele perca a calma e não seja capaz de manter uma argumentação coerente.

Seja passional ou estratégico, o *ad personam* significa, efetivamente, o fim do debate e, em qualquer um dos dois casos, o indivíduo sabe disso. Ele o utiliza justamente com esta finalidade, pois onde deveria haver dialética só há orgulho, vaidade e desonestidade. Caso seu oponente insista na contenda, ignorando os insultos e mantendo a cabeça fria, o indivíduo

rapidamente desistirá, pois as ofensas são uma forma de mascarar sua incapacidade de defender a proposição da qual ele mesmo carece de conhecimento. Ou então, ele simplesmente se tornará mais agressivo, e se arruinará sozinho perante aos ouvintes que estiverem presentes. Por isso, é importante não se deixar levar pelas agressões verbais. Aquele que recorre a xingamentos perde no momento em que o faz, então convém ao alvo de tais xingamentos se manter calmo. Assim, ele sairá naturalmente vencedor.

Segundo Schopenhauer, essa é exatamente a forma de se rechaçar este estratagema: mantendo a calma, ignorando as ofensas e dizendo que elas nada têm a ver com o assunto do debate. O oponente tentará atingir o indivíduo de qualquer forma. Quando a contenda chega a este ponto ela se transforma em um verdadeiro teste emocional. É justamente aqui que fica clara a desonestidade humana e o verdadeiro objetivo de uma disputa. Alguém que enxerga outra pessoa como um oponente, um adversário e, em alguns casos, um inimigo, não está atrás de qualquer conhecimento sobre a verdade, mas sim de atacar para vencer. A esgrima intelectual, neste ponto, transforma-se em uma batalha, por isso a importância de manter o equilíbrio ante a este tipo de manobra.

A solução apresentada funciona com o *ad personam* mesmo que este seja usado de forma passional. Porém, em alguns casos, o oponente age justamente com a intenção planejada de espantar a pessoa, ou está sob a ilusão de que seus insultos constituem argumentos reais, ou simplesmente sente que seu orgulho foi ferido. Independente do motivo, se ele parecer convicto em fazer uso deste estratagema, o ideal é que o indivíduo se afaste, uma vez que a verdade é inalcançável para quem se preocupa em ofender e insultar. Nada de produtivo há em uma contenda com alguém que tenha essa postura, e insistir seria mera perda de tempo.

6. Considerações Finais

O termo ‘dialética’ possuiu diversos usos e conotações ao longo da história. Na idade moderna, ela adquiriu uma conotação depreciativa com Kant, que a qualificou como a “lógica da aparência, uma arte sofística de dar um verniz de verdade à ignorância, e até às suas próprias ilusões voluntárias”⁶. Foi Schopenhauer quem, de certo modo, resgatou o termo e o desvencilhou desta conotação. Por outro lado, ele o separou da lógica.

6 KANT, *Crítica da Razão Pura*, p.121

O termo ‘erística’ deriva do nome da personagem mitológica Éris, deusa grega que representa o caos e a discórdia. Dialética erística, portanto, pode ser traduzida como “argumentação da discórdia”.

Schopenhauer separou dialética de lógica porque, segundo ele, a lógica é a busca pela verdade, enquanto que “a *dialética*, por sua vez, trataria da comunhão de *dois* seres racionais que, portanto, pensam juntos, o que gera uma disputa, ou melhor, uma batalha espiritual, tão logo eles não concordem como dois relógios sincronizados. Como *pura razão*, os dois indivíduos deveriam concordar”⁷.

A diferença efetiva entre ambas é que uma busca a verdade *a priori*, a outra *a posteriori*, somente depois do conflito verbal. Durante este, entretanto, a única preocupação da dialética é atacar a proposição alheia de modo a defender a própria. Portanto, o embate, em essência, é uma simples guerra de egos entre duas pessoas que se julgam certas e rejeitam qualquer possibilidade contrária à sua razão. Isto porque o homem é prepotente por natureza e combate qualquer um que atente contra sua vaidade.

Com base nisso, Schopenhauer apresentou a dialética erística como uma forma de lidar com essa prepotência humana. Sua obra foi escrita com o objetivo de satirizar aqueles que recorrem aos estratagemas, mas é frequentemente mal-interpretada como um manual de patifaria. Ela, na verdade, fornece maneiras de identificar esses estratagemas e neutralizá-los, de modo que o indivíduo permaneça seguro de si e de seus argumentos, mantendo a calma e não se deixando levar por provocações e tentativas de desmoralização que nada tem a ver com as proposições apresentadas no debate.

A razão pela qual Schopenhauer abandonou seus estudos sobre a dialética erística é explicada em seu livro *Parerga e Paralipomena*: “pôr-me agora a ilustrar todas essas escapatórias da limitação e da incapacidade, irmãs da obtusidade, da vaidade e da desonestidade, causa-me náuseas”⁸. Foi seu desgosto com a índole humana em um debate, bem como a forma de reagir ante a possibilidade de estar errado. Estes dois aspectos motivaram seu abandono. A vaidade do homem o faz tomar tal possibilidade como uma ofensa pessoal, e o indivíduo se vê praticamente obrigado a revidar para salvar seu ego e ocultar sua incapacidade

7 SCHOPENHAUER, *A Arte de ter Razão*, p.59

8 SCHOPENHAUER, *Parerga And Paralipomena*, §26

dialética. Enojado com isso, Schopenhauer pôs esse seu estudo de lado e recomendou evitar discussões com pessoas que ajam dessa maneira.

Hoje em dia, a tecnologia aproximou as pessoas de forma tal que entrar em um debate é inevitável, por mais que o indivíduo não queira o conflito. Qualquer um que viva em sociedade está cercado por aparelhos eletrônicos e, portanto, se comunicando o tempo todo, estando, assim, sujeito a entrar em uma discussão a qualquer momento, ainda mais porque é impossível manter a calma o tempo inteiro. Sendo assim, por mais que Schopenhauer tenha abandonado a dialética erística, ela se faz cada vez mais importante, e até mesmo necessária, para se interagir com as pessoas no mundo atual.

Referências Bibliográficas

SCHOPENHAUER, Arthur. *A Arte de Ter Razão*. Trad. Franco Volpi. São Paulo: Martins Fontes, 2001.

_____. *O Mundo como Vontade e como Representação*. Trad. Jair Barboza. São Paulo: UNESP, 2005.

_____. *O Mundo como Vontade e como Representação – Tomo II*. Trad. Jair Barboza. São Paulo: UNESP, 2005.

_____. *Parerga and Paralipomena*. E. F. J. Payne translation. Oxford: Clarendon Press, 2001.

KANT, Immanuel. *Crítica da Razão Pura*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 2001.