

Consejos de Schopenhauer para ganar una discusión política

"El arte de tener razón" reúne tretas para enzarzarse en discusiones políticas y salir airoso.

El filósofo Arthur Schopenhauer.

Por JAIME RUBIO HANCOCK 14 JUN 2016 - 07:43 CEST

La campaña electoral es una buena excusa para desempolvar un clásico: El arte de tener razón, de Arthur Schopenhauer. El filósofo reúne en este texto 38 "estratagemas de mala fe" para salir airoso de un debate, con independencia de si lo que decimos es cierto o no. Y es que, según el alemán, "quien discute no combate en pro de la verdad, sino de su tesis". La dialéctica es comparable a la esgrima y da igual quién tuviera "razón en la discusión que originó el duelo: tocar y parar, de eso se trata".

Estas son algunas de las tretas del libro, aplicables tanto por los candidatos como por nosotros mismos, si cometemos el error de enzarzarnos en una discusión política:

1. Suscitar la cólera del adversario, ya que "encolerizado, no está en condiciones de juzgar de forma correcta". Schopenhauer apunta que, si el adversario se enfada con una idea, hay que insistir con el argumento. Hemos tocado un punto débil.

2. Si hacemos comparaciones, hay que elegir los términos que favorezcan nuestra interpretación. "Uno dice 'los sacerdotes', el otro 'la clerigalla'".

3. Si queremos que el adversario acepte una tesis, "debemos presentarle su opuesto" y darle a elegir. Se trata de contraponer el gris al negro, para poder llamarlo blanco. Por ejemplo, se le puede dar a escoger entre "estas medidas para reactivar el empleo o el paro", como si no hubiera más opciones.

4. Buscar contradicciones con cualquier cosa que haya dicho o admitido. El propio filósofo da un ejemplo muy gráfico: si defiende el suicidio, "se exclama de inmediato '¿por qué no te ahorcas tú?'".

5. Si nuestro interlocutor va camino de derrotarnos, no debemos permitir que lleve su argumento hasta el final: "Le interrumpiremos, haremos divagar, desviaremos el curso de la discusión y la llevaremos a otras cuestiones".

6. Schopenhauer llama "jugada brillante" a darle la vuelta al argumento. En su ejemplo, el adversario dice: "Es un niño, hay que tener paciencia". A lo que se puede responder: "Precisamente porque es un niño hay que corregirle".

7. "En vez de razones, empléense autoridades". Schopenhauer recomienda tergiversar, falsificar o incluso inventar citas. El objetivo es aprovechar que "son muy pocos los que pueden pensar, pero todos quieren tener opiniones". Es decir, si alguien cita al pobre Churchill (o a Schopenhauer), es mejor desconfiar.

8. Se puede hacer sospechosa una afirmación del adversario "subsumiéndola en una categoría aborrecible, aun cuando no esté relacionada con ella más que por similitud o de modo vago". Por ejemplo, "eso es comunismo" o "eso es fascismo".

9. "Eso puede ser cierto en la teoría, pero en la práctica es falso". Se trata de un sofisma, ya que "lo que es cierto en teoría tiene que serlo también en la práctica: si no lo es, hay un fallo en la teoría".

10. Si el adversario no responde a una pregunta o a un argumento, sino que lo elude o responde con otra pregunta, hay que insistir. De nuevo, "hemos tocado un punto flaco". Ejemplo clásico: cuando alguien contesta a una acusación de corrupción con "y los ERES, ¿qué?".

11. "Aturdir, desconcertar al adversario mediante palabrería sin sentido". El disparate tiene que sonar "erudito o profundo".

12. Si todo falla y "se advierte que el adversario es superior", pasamos al insulto: "Personalícese, séase ofensivo, grosero".

Hay que añadir que Schopenhauer acabó cansado de "estos escondrijos de la insuficiencia" y no quiso publicarlos: se editaron en 1864, cuatro años después de su muerte. De hecho, cierra sus consejos con "la única *contrarregla* segura": solo hay que discutir con aquellos que emplean razones y no "sentencias inapelables", por lo que pueden "soportar no llevar la razón cuando la verdad está de otra parte". Y concluye: "Déjese al resto decir lo que quiera".