

DIREZIONE GENERALE

Tel. 0578 298852 - 0578 298860

Fax 0578 298934

e-mail: info@studioberna.com

Via P. Vannucci, 130

06062 CITTÀ DELLA PIEVE (Perugia)

P. IVA 02735620540

Registro U.I.C. n. 25572 del 20.11.2003

R.U.I. E 0000055403



L'arte di ottenere ragione

*esposta in 38 stratagemmi
Tratto dall'opera di Arthur Schopenhauer*

L'arte di ottenere ragione è un trattatello che Schopenhauer portò a redazione pressoché definitiva, senza tuttavia pubblicarlo. Dopo aver raccontato la genesi del suo interesse per l'argomento, Schopenhauer indica anche le ragioni che lo portarono a desistere dal pubblicare l'operetta quasi conclusa: "Raccolsi gli artifici dionesti più ricorrenti nelle dispute, e rappresentai chiaramente ognuno di essi nella sua peculiarità, illustrandolo con esempi ed attribuendogli un nome; infine aggiunsi anche i mezzi da adoperare contro quegli artifici, per così dire le parate contro quelle finte; e ne venne fuori una vera e propria dialettica eristica... Nella revisione ora intrapresa di quel mio lavoro passato, trovo tuttavia che una trattazione così esauriente e minuziosa delle vie traverse e dei trucchi di cui si serve l'ordinaria natura umana per celare i suoi difetti non è più conforme al mio temperamento, e per questo la lascio da parte". E poco più avanti: "Di questi stratagemmi dunque ne avevo messi insieme e sviluppati una quarantina circa".

Nota sui cenni storici sulle origini e sulle principali concezioni della dialettica

Logica e dialettica furono adoperate come sinonimi già dagli antichi, sebbene ripensare, riflettere, calcolare (logica) e conversare, siano due cose molto diverse.

Il nome dialettica venne usato per la prima volta da Platone, nel senso di uso corretto della ragione ed essere nel medesimo esercitati: con significato affine egli utilizzava anche la parola logica, di origine però più recente. Il termine dialettica sarebbe dunque più antico.

Cicerone e Quintiliano adoperano dialettica e logica nel medesimo significato generale. L'uso delle due parole come sinonimi si è conservato anche nel medio evo e nell'età moderna fino a oggi. Tuttavia in età moderna, soprattutto in Kant, si è usato il termine dialettica più spesso in senso deterioro come "arte sofistica di disputare" e perciò si è preferita la denominazione "logica", in quanto meno compromessa:

Però possiamo separare il loro significato, definendo la logica come la "scienza delle leggi del pensiero, cioè del modo di procedere della ragione" e la dialettica come "l'arte di disputare".

In questo senso la dialettica appare lo strumento della naturale prepotenza umana che spinge l'individuo a pretendere di avere sempre ragione nelle conversazioni, partendo dal presupposto che l'avversario abbia torto. In questa accezione la dialettica viene definita anche come dialettica eristica, ovvero la disciplina del discorso finalizzato alla vittoria sul proprio interlocutore indipendentemente dalla fondatezza o meno delle tesi sostenute.

Schopenhauer fa propria questa accezione di dialettica, definendola quale "organo della naturale cattiveria umana, indispensabile strumento per affrontare le discussioni con successo e poter così soddisfare la naturale prepotenza umana, insomma, la volontà di ottenere ragione indipendentemente dal fatto di averla".

Contemporaneamente, Hegel sosteneva un'idea di dialettica diametralmente opposta, intesa come forma stessa dello spiegarsi e svilupparsi dello spirito, secondo un percorso che attraverso le mille vie del reale si eleva fino all'Assoluto, e precisamente nella forma di quel sapere che si autocomprende come l'esplicarsi della totalità stessa.

Entrambi, ognuno a modo suo, hanno ottenuto ragione: l'idea hegeliana di dialettica ha goduto di un successo e di una diffusione senza pari, al punto di diventare non solo un sistema filosofico, ma una vera e propria visione del mondo. Ancora oggi, quando si parla di dialettica, si pensa alla concezione di Hegel o alle sue filiazioni nel marxismo. L'idea schopenhaueriana di dialettica, dal canto suo, riprende in fondo una concezione di dialettica più antica di ogni scuola e le sue radici risalgono alle origini del pensiero occidentale, al mondo greco; anzi, al di là di questo, essa è radicata nella stessa condizione umana, al punto di essersi sedimentata anche nel linguaggio comune.

La dialettica eristica è l'arte di disputare e, precisamente, l'arte di disputare in modo da ottenere ragione, dunque per fas et nefas (cioè con mezzi leciti e illeciti). Si può infatti avere ragione obiettivamente, nelle cose stesse, e tuttavia avere torto agli occhi dei presenti e talvolta persino ai propri.

Ciò accade quando l'avversario confuta la mia prova e questo vale come se avesse confutato anche l'affermazione, della quale però si possono dare altre prove; nel qual caso, naturalmente, per l'avversario la situazione si presenta rovesciata: egli ottiene ragione pur avendo oggettivamente torto. Dunque, la verità oggettiva di una proposizione e la validità della medesima nell'approvazione dei contendenti e degli uditori sono due cose diverse. (A quest'ultima è rivolta la dialettica). Da cosa deriva tutto questo? Dalla naturale cattiveria del genere umano. Se questo non ci fosse, se nel nostro mondo fossimo leali, in ogni discussione cercheremmo solo di portare alla luce la verità, senza affatto preoccuparci se questa risulta conforme all'opinione presentata in precedenza da noi o a quella dell'altro: diventerebbe indifferente o, per lo meno, sarebbe una cosa del tutto secondaria. Ma qui sta il punto principale. L'innata vanità, particolarmente suscettibile per ciò che riguarda l'intelligenza, non vuole accettare che quanto da noi sostenuto in principio risulti falso e vero quanto sostiene l'avversario. Se così fosse, ciascuno non dovrebbe fare altro che cercare di pronunciare soltanto giudizi giusti: quindi dovrebbe prima pensare e poi parlare. Ma, nei più, all'innata vanità si accompagna una loquacità e una slealtà connaturata. Essi parlano prima di avere pensato, e se anche poi si accorgono che la loro affermazione è falsa e hanno torto, deve nondimeno apparire come se fosse il contrario. L'interesse per la verità, che nella maggioranza dei casi è stato l'unico motivo per sostenere la tesi ritenuta vera, cede ora completamente il passo all'interesse della vanità: il vero deve apparire falso e il falso vero.

Tuttavia anche questa slealtà, anche l'insistere su una tesi che già a noi stessi appare falsa, può trovare una scusante: molte volte, all'inizio siamo fermamente convinti della verità della nostra affermazione; ma ora l'argomento dell'avversario sembra rovesciarla: abbandonando però subito la nostra causa, spesso ci accorgiamo poi che avevamo invece ragione; la nostra prova era falsa, ma per quella affermazione era possibile darne una giusta: l'argomento risolutore non ci era venuto in mente subito. Perciò, si afferma ora in noi la massima di continuare ugualmente a combattere contro l'argomento contrario, anche quando esso appare giusto e decisivo, confidando sul fatto che la sua pertinenza sia anch'essa soltanto apparente, e che durante la disputa ci verrà in mente un altro argomento per rovesciarlo, oppure per confermare altrimenti la nostra verità: siamo così quasi costretti, o almeno facilmente indotti, alla slealtà nel disputare. [...] Ne deriva che, di regola, chi disputa non lotta per la verità, ma per imporre la propria tesi. [...].

Dunque, di regola, ciascuno vorrà far prevalere la propria affermazione, anche quando per il momento gli appare falsa o dubbia: e i mezzi per riuscirvi sono, in certa misura, offerti a ciascuno dalla propria astuzia e cattiveria: a insegnarli è l'esperienza quotidiana nel disputare. Ciascuno ha dunque la propria dialettica naturale [...].

Qui, come sempre, la cosa migliore è ciò che è innato: tuttavia l'esercizio e anche la riflessione sulle frasi con cui demolire l'avversario, o quelle da lui più adoperate per demolire, possono essere di grande aiuto per diventare maestri in questa arte. [...]

Per formulare la dialettica in modo limpido bisogna considerarla, senza badare alla

verità oggettiva (che è oggetto della logica), semplicemente come l'arte di ottenere ragione, la qual cosa sarà certo tanto più facile se si ha oggettivamente ragione. Ma la dialettica come tale deve insegnare solo come difendersi da attacchi di ogni genere, in particolare da quelli sleali, e parimenti come si possa noi stessi attaccare ciò che l'altro afferma, senza cadere in contraddizione e, soprattutto, senza essere confutati. Bisogna separare in modo netto il reperimento della verità oggettiva dall'arte di imporre come vere le proprie tesi: la prima è oggetto di una trattazione assai diversa, è opera della facoltà del giudizio, della riflessione, dell'esperienza, e per questo non c'è alcuna arte specifica; la seconda è invece il fine della dialettica. Quest'ultima è stata definita la logica della parvenza: è falso perché, se così fosse, servirebbe unicamente a tesi false. Invece, anche quando si ha ragione si ha bisogno dalla dialettica per sostenerla e si deve conoscere gli stratagemmi sleali per opporvisi: anzi, spesso bisogna anche farne uso per battere l'avversario con le sue stesse armi. Per questo, dunque, nella dialettica la verità oggettiva va messa da parte o considerata come accidentale, e bisogna badare solo a come difendere le proprie affermazioni e rovesciare quelle dell'altro. [...].

Noi stessi sovente non sappiamo se abbiamo ragione o no, spesso crediamo di averla e ci inganniamo, spesso lo credono entrambe le parti: [...] quando sorge la disputa, di regola ciascuno crede di avere la verità dalla propria parte: in seguito entrambi diventano dubbiosi: solo alla fine si vedrà e verrà sancita la verità. Dunque la dialettica non deve avventurarsi nella verità: alla stessa stregua del maestro di scherma, che non considera chi abbia effettivamente ragione nella contesa che ha dato origine al duello: colpire e parare, questo è quello che conta. Lo stesso vale anche nella dialettica, che è una scherma spirituale; solo se intesa in modo così puro, può essere costituita come una disciplina propria; infatti, se ci poniamo come fine la pura verità oggettiva, ritorniamo alla mera logica; se invece poniamo come fine l'affermazione di tesi false, abbiamo la mera sofistica. E in entrambi i casi il presupposto sarebbe che noi sapessimo già che cosa è oggettivamente vero e falso: ma solo di rado questo è certo in anticipo. Il vero concetto della dialettica è dunque quello formulato: scherma spirituale per ottenere ragione nel disputare.

Sebbene il nome di eristica sia più appropriato, il più esatto è dialettica eristica. Ed è di grande utilità: a torto nei tempi più recenti la si è trascurata. In questo senso, la dialettica deve semplicemente essere una ricapitolazione ed esposizione, ricondotta a un sistema e a regole, di quelle tecniche, suggerite dalla natura, di cui la maggior parte della gente, quando nella contesa si accorge che la verità non sta dalla sua, si serve per ottenere ugualmente ragione. E' anche per questo motivo che sarebbe del tutto inopportuno se nella dialettica scientifica si volesse avere riguardo della verità oggettiva e del suo venire alla luce, dal momento che non è questo ciò che accade in quella dialettica originaria e naturale il cui scopo è invece semplicemente l'aver ragione.

Il compito principale della dialettica scientifica, così come la intendiamo noi, è perciò quello di presentare ed analizzare gli stratagemmi della slealtà nel disputare, affinché nelle dispute reali li si riconosca e li si annienti subito. Proprio per questo, nella sua esposizione, essa deve dichiaratamente assumere come proprio fine ultimo solo l'aver ragione, non la verità oggettiva.

La base di ogni dialettica

Innanzitutto bisogna considerare ciò che è essenziale in ogni disputa. L'avversario (o noi stessi) ha presentato una tesi. Per confutarla ci sono due modi e due vie.

I modi:

- 1) ad rem, cioè noi mostriamo che la tesi non concorda con la natura delle cose, con la verità oggettiva assoluta;
- 2) ad hominem o ex concessis, cioè mostriamo che non concorda con altre affermazioni o ammissioni dell'avversario cioè con la verità soggettiva relativa: quest'ultima è una dimostrazione solo relativa e non stabilisce nulla in merito alla verità oggettiva.

Le vie:

- 1) confutazione diretta, che attacca la tesi nei suoi fondamenti;
- 2) confutazione indiretta, che attacca la tesi nelle sue conseguenze. Nella confutazione indiretta adoperiamo l'apagoge o la istanza.

L'apagoge si ha quando noi assumiamo la tesi dell'avversario come vera: poi mostriamo che cosa ne consegue se, unita a qualche altra proposizione riconosciuta come vera, la adoperiamo come premessa per un sillogismo (ragionamento) da cui discende una conclusione palesemente falsa in quanto contraddice la natura delle cose o le altre affermazioni dell'avversario, ed è dunque falsa ad rem o ad hominem: di conseguenza anche la tesi era falsa. Infatti, da premesse vere possono conseguire solo proposizioni vere, mentre da premesse false non sempre conseguono conclusioni false. (Se essa contraddice addirittura una verità assolutamente indubitabile, allora abbiamo condotto l'avversario ad absurdum).

L'istanza o exemplum in contrarium è la confutazione della tesi generale mediante indicazione diretta di casi compresi nella sua enunciazione, per i quali però essa non vale. La tesi generale deve perciò essere falsa.

Questa è l'impalcatura di base, lo scheletro di ogni disputa. [...] Infatti a tutto ciò si riconduce in fondo ogni disputare: ma tutto questo può avvenire effettivamente o solo in apparenza, con ragioni autentiche o meno. [...] Perciò io offro degli stratagemmi senza badare al fatto se obiettivamente si abbia ragione o torto: infatti non possiamo saperlo con certezza nemmeno noi stessi e deve essere stabilito proprio mediante la contesa. Del resto, in ogni disputa, o in ogni argomentazione in genere, bisogna essere d'accordo su qualche cosa che si prende come principio per giudicare la questione di cui si tratta: non si disputi con uno che nega i principi di partenza.

Stratagemma 1

L'ampliamento. Portare l'affermazione dell'avversario al di fuori dei suoi limiti naturali, interpretarla nella maniera più generale possibile, prenderla nel senso più ampio possibile ed esagerarla: restringere invece la propria

affermazione nel senso più circoscritto possibile e nei limiti più ristretti: perché quanto più un'affermazione diventa generale, tanto più essa presta il fianco ad attacchi. L'antidoto è la precisa formulazione del punto della controversia.

Esempio: A dice: "La pace del 1814 restituì persino a tutte le città anseatiche tedesche la loro indipendenza". B dà la instantia in contrarium, cioè che con quella pace Danzica perse l'indipendenza conferitale da Bonaparte. A si salva così: "Ho detto tutte le città anseatiche tedesche: Danzica era una città anseatica polacca".

Stratagemma 2

Usare l'omonimia per estendere l'affermazione presentata anche a ciò che, al di là del nome uguale, poco o nulla ha in comune con la cosa in questione; poi darne una confutazione lampante, e così fingere di avere confutato l'affermazione. [...]

Esempio: A: "Lei non è ancora iniziato ai misteri della filosofia kantiana". B: "Dove ci sono misteri io non voglio sapere nulla". [...].

Stratagemma 3

Prendere l'affermazione presentata in modo relativo come se fosse presentata universalmente, o almeno intenderla sotto tutt'altro aspetto e confutarla poi in questo secondo senso. [...]

I primi tre stratagemmi sono affini: essi hanno in comune il fatto che l'avversario parla in realtà di qualcosa d'altro rispetto a ciò che è stato affermato: si incorrerebbe dunque in una ignoranza della confutazione se ci facesse liquidare da tali stratagemmi. Infatti, in tutti gli esempi presentati, quello che dice l'avversario è vero: non è però in contraddizione effettiva ma solo apparente con la tesi [...].

Stratagemma 4

Quando si vuole trarre una certa conclusione non la si lasci prevedere, ma si faccia in modo che l'avversario ammetta senza accorgersene le premesse una per volta e in ordine sparso, altrimenti tenterà ogni sorta di cavilli. [...].

Stratagemma 5

Per dimostrare la propria tesi ci si può servire anche di premesse false, e ciò quando l'avversario non ammetterebbe quelle vere, o perché non ne riconosce la verità oppure perché vede che la nostra tesi ne conseguirebbe immediatamente.[...] Infatti il vero può conseguire anche da premesse false, ma mai il falso da premesse vere.

Allo stesso modo si possono confutare le tesi false dell'avversario per mezzo di altre tesi false, che egli però ritiene vere: infatti si ha a che fare con lui e bisogna servirsi del suo modo di pensare. Per esempio: se egli è seguace di qualche setta alla quale noi non aderiamo, possiamo adoperare contro di lui le massime di questa setta.

Stratagemma 6

Si fa una petitio principiis occulta postulando ciò che si dovrebbe dimostrare.

Stratagemma 7

Quando la disputa è condotta in modo piuttosto rigoroso e formale e ci si vuole far intendere molto chiaramente, colui che ha presentato l'affermazione e deve dimostrarla procede contro l'avversario ponendo domande, per concludere la verità dell'affermazione delle stesse ammissioni dell'avversario. [...].

Domandare in una sola volta e in modo particolareggiato molte cose, così da occultare ciò che in realtà si vuole che venga ammesso. Esporre invece rapidamente la propria argomentazione a partire da ciò che è stato ammesso: così coloro che sono lenti di comprendonio non riescono a seguire esattamente e non si accorgono di eventuali errori o lacune nell'argomentazione.

Stratagemma 8

Suscitare l'ira dell'avversario, purché nell'ira egli non è più in condizione di giudicare direttamente e di percepire il proprio vantaggio. [...]

Stratagemma 9

Porre le domande non nell'ordine richiesto dalla conclusione che si deve trarre, ma con spostamenti di ogni genere: l'avversario non capisce allora dove si voglia andare a parare e non è in grado di prevenire [...].

Stratagemma 10

Ci si accorge che l'avversario risponde di proposito negativamente alle domande, perché la risposta affermativa potrebbe essere utilizzata per la nostra tesi. In tal caso bisogna chiedere il contrario della tesi di cui si vuol servire come se si volesse la sua approvazione, o almeno sottoporgli ambedue le tesi, in modo che egli non si accorga di quale si vuole che lui affermi.

Stratagemma 11

Se noi facciamo un'induzione, e l'avversario ci concede i singoli casi attraverso i quali deve essere attuata, non dobbiamo chiedergli se concede anche la verità generale che risulta da questi casi; dobbiamo invece introdurla in seguito come già stabilita e concessa, perché può anche accadere che egli creda di averla concessa. [...].

Stratagemma 12

[...] Spesso un oratore tradisce già la sua intenzione nei nomi che dà alle cose. L'uno dice: "religiosi", l'altro: "preti". Fra tutti gli stratagemmi questo è quello che viene adoperato più spesso, istintivamente.

Stratagemma 13

Per fare in modo che l'avversario accetti una tesi, dobbiamo presentare la tesi opposta e lasciare a lui la scelta, avendo l'accortezza di esprimere tale opposto in modo assai stridente, cosicché, se non vuole essere paradossale, egli deve risolversi alla nostra tesi che invece appare molto probabile.

Per esempio: egli deve ammettere che uno ha il dovere di fare tutto ciò che gli dice suo padre: allora noi gli chiediamo: "Bisogna essere in ogni cosa disobbedienti oppure obbedienti ai genitori?" [...].

Stratagemma 14

Un tiro impertinente è quando, dopo che l'avversario ha risposto a molte domande senza favorire la conclusione che abbiamo in mente, si annuncia e si esclama in modo trionfante, come dimostrata, la conclusione che si voleva trarre, sebbene essa non consegua affatto dalle sue risposte. Se l'avversario è timido o sciocco, e se noi abbiamo una buona dose di impertinenza e una buona voce, il tiro può riuscire proprio bene.

Stratagemma 15

Se abbiamo presentato una tesi paradossale e ci troviamo in imbarazzo nel dimostrarla, proponiamo all'accettazione o al rifiuto dell'avversario, come se volessimo trarne la dimostrazione, una tesi sì giusta, ma non del tutto evidente; se egli, sospettando qualcosa, la respinge, allora la conduciamo ad absurdum e trionfiamo: se invece la accetta, intanto abbiamo detto qualcosa di ragionevole, e poi si vedrà. Oppure introduciamo qui lo stratagemma precedente ed affermiamo ora che questo afferma il nostro paradosso.

Stratagemma 16

Argumenta ad hominem o ex concessis. Di fronte a un'affermazione dell'avversario dobbiamo cercare se per caso essa non sia in qualche modo, all'occorrenza anche solo apparentemente, in contraddizione con qualcosa che egli ha detto o ammesso in precedenza. [...]. Se per esempio egli difende il suicidio, allora gli si grida subito: "Perché non ti impicchi?". [...] In un modo o nell'altro si riuscirà ben a cavar fuori un raggio.

Stratagemma 17

Se l'avversario ci incalza con una controprova, spesso ci potremo salvare con una sottile distinzione, a cui magari prima non abbiamo pensato, se la cosa in questione consente un doppio significato oppure un doppio caso.

Stratagemma 18

Se ci accorgiamo che l'avversario ha messo mano a un'argomentazione con cui ci batterà, non dobbiamo consentire che arrivi a portarla a termine, ma dobbiamo

interrompere, allontanare o sviare per tempo l'andamento della disputa e portarla su altre questioni: [...].

Stratagemma 19

Se l'avversario ci sollecita esplicitamente a esibire qualcosa contro un determinato punto della sua affermazione, ma noi non abbiamo nulla di adatto, allora dobbiamo svolgere la cosa in maniera assai generale e poi parlare contro tali generalità. Ci viene chiesto di dire perché una determinata ipotesi fisica non è credibile: allora parliamo delle illusorietà del sapere umano e ne diamo ogni sorta di esempi.

Stratagemma 20

Quando abbiamo richiesto all'avversario le premesse ed egli le ha concesse, non dobbiamo chiedere anche la conclusione che ne consegue, ma tirarla direttamente noi stessi: anzi, anche se manca ancora l'una o l'altra delle premesse, noi la assumiamo come ugualmente concessa e tiriamo la conclusione. [...].

Stratagemma 21

Se ci accorgiamo che l'avversario fa uso di un argomento solo apparente o sofisticato, possiamo certo annullarlo mettendone in luce la capziosità e l'illusorietà, ma è meglio liquidarlo ricorrendo ad un controargomento altrettanto sofisticato o apparente. Infatti quello che importa non è la verità, ma la vittoria. [...].

Stratagemma 22

Se l'avversario ci chiede di ammettere una cosa da cui il problema in discussione conseguirebbe immediatamente, rigettiamola spacciandola per una petitio principii: infatti non sarà difficile che sia lui sia chi ascolta considerino identica al problema una tesi strettamente affine: e così gli sottraiamo il suo argomento migliore.

Stratagemma 23

La contraddizione e la lite spingono ad esagerare l'affermazione. Possiamo dunque stuzzicare l'avversario contraddicendolo, e indurlo così ad esagerare oltre il vero un'affermazione che in sé, e in un certo ambito, potrebbe essere vera: e una volta confutata questa esagerazione, è come se avessimo confutato anche la sua tesi di partenza. Al contrario, quando veniamo contraddetti, dobbiamo fare attenzione a non esagerare o estendere la nostra tesi. [...].

Stratagemma 24

La forzatura della consequenzialità. Dalla tesi dell'avversario si traggono a forza, attraverso false deduzioni e deformando i concetti, altre tesi che non vi sono contenute o non corrispondono affatto all'opinione dell'avversario, ma sono assurde o pericolose: poiché, ora, sembra che dalla sua tesi di partenza discendano tali

proposizioni, che sono in contraddizione o con sé stesse o con verità riconosciute, ciò vale come una confutazione indiretta [...].

Stratagemma 25

Questo stratagemma para l'apagoge (ragionamento per assurdo) con una istanza (esempio del contrario). [...] Per esempio, la proposizione "Tutti i ruminanti sono cornuti" viene demolita tramite l'unica istanza dei cammelli. L'istanza è un caso di applicazione della verità generale: sotto il concetto principale di quest'ultima deve essere sussunto qualcosa per cui però quella verità generale non vale: perciò essa viene completamente demolita. [...].

Stratagemma 26

Un tiro brillante è la retorsio argomenti: quando l'argomento che l'avversario vuole usare a proprio vantaggio può essere usato meglio contro di lui. Per esempio egli dice: "E' un bambino, bisogna pur concedergli qualcosa"; retorsio: "Proprio perché è un bambino bisogna castigarlo affinché non perseveri nelle sue cattive abitudini".

Stratagemma 27

Se, di fronte all'argomento, l'avversario inaspettatamente si adira, allora bisogna incalzare senza tregua con quell'argomento: non soltanto perché va bene per farlo montare in collera, ma perché si deve supporre di aver toccato il lato debole del suo ragionamento, e di potergli nuocere, a questo punto più di quanto si possa credere in un primo tempo.

Stratagemma 28

Questo stratagemma lo si può adoperare principalmente quando persone colte disputano davanti ad ascoltatori incolti. Quando non si dispone di alcun argumentum ad rem e nemmeno di uno ad hominem, allora se ne fa uno ad auditores, cioè si avanza un'obiezione non valida, di cui però solo un esperto vede l'inconsistenza; ma, mentre l'avversario è un esperto, tali non sono gli ascoltatori. Ai loro occhi viene dunque battuto, tanto più se la vostra obiezione riesce a porre in una luce ridicola la sua affermazione. Arridere la gente è subito pronta, e quelli che ridono li si ha dalla propria parte. Per mostrare che l'obiezione è nulla, l'avversario dovrebbe inoltrarsi in una lunga discussione e risalire ai principi della scienza, o cose del genere: ma se lo fa, non trova facilmente ascolto. [...]

Stratagemma 29

Se ci si accorge di venire battuti, allora si fa una diversione, cioè si comincia d'un tratto con qualcosa di totalmente diverso, come se fosse pertinente alla questione e costituisse un argomento contro l'avversario. [...]

Quanto questo stratagemma sia per così dire innato, lo mostra ogni lite fra gente

comune; infatti, se uno avanza all'altro rimproveri personali, questi risponde non già confutandoli ma muovendo lui rimproveri personali al primo, lasciando sussistere e quindi quasi ammettendo, quelli rivolti a lui stesso. [...].

Stratagemma 30

L'argumentum ad verecundiam. Al posto delle motivazioni, ci si serve di autorità, secondo le conoscenze dell'avversario. [...]. Si ha dunque buon gioco quando si ha dalla propria parte un'autorità che l'avversario rispetta. Ma per lui ci saranno tante più autorità valide, quanto più sono limitate le sue conoscenze e le sue capacità. [...].

Non c'è alcuna opinione, per quanto assurda, che gli uomini non abbiano esitato a far propria, non appena si è arrivati a convincerli che tale opinione è universalmente accettata. [...]

Stratagemma 31

Qualora non si sappia opporre nulla alle ragioni esposte dall'avversario ci si dichiara, con fine ironia, incompetenti: "Quello che lei dice supera la mia debole comprensione; sarà senz'altro giustissimo, ma io non riesco a capirlo e rinuncio ad ogni giudizio". Con ciò, negli uditori [...], si insinua che si tratta di una cosa insensata.

Questo stratagemma si può adoperare solo laddove si sia sicuri di essere decisamente più stimati dell'avversario presso l'uditorio. [...].

Stratagemma 32

Un modo spiccio per accantonare, o almeno rendere sospetta, una affermazione a noi contraria dell'avversario, è quello di ricondurla ad una categoria odiata, anche se la relazione è solo una vaga somiglianza o è tirata per i capelli. [...].

Stratagemma 33

"Ciò sarà anche vero in teoria: in pratica però è falso". Con questo sofisma si ammettono le ragioni e tuttavia si negano le conseguenze. L'affermazione pone una cosa impossibile: ciò che è giusto in teoria deve valere anche in pratica: se ciò non si verifica, allora c'è un errore nella teoria, qualche cosa è stato trascurato e non è stato calcolato e, di conseguenza, è falso anche nella teoria.

Stratagemma 34

Se a una domanda o a un argomento l'avversario non dà una risposta diretta o non prende una posizione precisa, ma evade con una controd domanda, una risposta indiretta o addirittura con qualcosa che non è pertinente all'oggetto in discussione, e vuole andare a parare da tutt'altra parte; questo è un segno sicuro che abbiamo toccato (magari senza saperlo) un punto marcio: si tratta, da parte sua, di un ammutolimento relativo. E' necessario dunque incalzare sul punto che abbiamo toccato e non mollare, anche quando non vediamo ancora in che cosa consista la debolezza che abbiamo colpito.

Stratagemma 35

Questo stratagemma, non appena sia praticabile, rende superflui tutti gli altri: anziché agire sull'intelletto con ragionamenti, si agisca sulla volontà con motivazioni, e l'avversario, come pure gli uditori se hanno gli stessi suoi interessi, sono subito conquistati alla nostra opinione, fosse anche presa a prestito dal manicomio. [...].

Naturalmente funziona solo in circostanze particolari. Se si riesce a far avvertire all'avversario che la sua opinione, se fosse valida, arrecherebbe un notevole danno al suo stesso interesse, egli la lascerà cadere con la stessa rapidità con cui si molla un ferro bollente incautamente afferrato. [...].

Stratagemma 36

Sconcertare, sbigottire l'avversario con sproloqui privi di senso. Se ora, in cuor suo, egli è consapevole della propria debolezza, se è abituato a sentire cose che non capisce, e tuttavia a fare come se le capisse, si può impressionarlo propinandogli con aria seria una scemenza che suona dotta o profonda [...] e spacciarla come la prova più incontestabile della propria tesi [...].

Stratagemma 37

Questo dovrebbe essere uno dei primi. Quando l'avversario, pur avendo nei fatti ragione, per fortuna sceglie una cattiva prova, non abbiamo allora difficoltà a confutarla e poi spacciamo questa per una confutazione della cosa. [...] Se a lui, o agli astanti, non viene in mente alcuna prova migliore, abbiamo vinto noi. [...].

Stratagemma 38

Quando ci si accorge che l'avversario è superiore e si finirà per avere torto, si diventi offensivi, oltraggiosi, grossolani, cioè si passi dall'oggetto della contesa (dato che lì si ha partita persa) al contendente e si attacchi in qualche modo la sua persona. Lo si potrebbe chiamare argumentum ad personam [...].

Con quest'ultimo stratagemma si abbandona del tutto l'oggetto e si dirige il proprio attacco contro la persona dell'avversario [...]. Questa regola è molto popolare poiché chiunque è in grado di metterla in pratica, e viene quindi impiegata spesso. Ci si chiede ora quale controregola valga in questo caso per l'altra parte. Perché, se questa farà uso della stessa regola, si arriverà ad una rissa, a un duello o a un processo per ingiuria. Ci si sbaglierebbe di grosso se si pensasse che basti solo non diventare offensivi [...]. Avere un gran sangue freddo può tuttavia essere utile anche in questa occasione [...].

L'unica regola certa è perciò quella che già Aristotele indica nell'ultimo capitolo dei