



<https://doi.org/10.36592/opiniaofilosofica.v13.1027>

*Euclides Barbosa Souza*<sup>1</sup>

## Resenha

SCHOPENHAUER, Arthur. *38 estratégias para vencer qualquer debate: a arte de ter razão*. Trad. Camila Werner. Barueri – SP: Faro Editorial, 2014.

### Resumo

Nesta resenha pretende-se trazer uma classificação e um resumo sistemático das “38 estratégias para vencer qualquer debate”, escritas por Arthur Schopenhauer. Deste modo, serão cunhados nomes para cada uma delas, em vez de lidarmos apenas com descrições, além de organizá-las em conjuntos com distinções didáticas (Lógico, Psicológico, Semipsicológico e Físico). Assim sendo, pretendemos obter uma compreensão mais clara delas, já que a obra se trata de um quase esboço do autor como uma primeira tentativa de formalização de uma Dialética Erística. Palavras-chave: Razão. Falácia. Estratégia.

### Abstract

On this paper we intend to bring a systematic abstract and classification of the “38 strategies to win any debate”, written by Arthur Schopenhauer, in which it will be minted names for each one of them, other than deal only with descriptions, and they will be organized in groups with didactical distinctions (Logical, Psychological, Semipsychological and Physical) in order to obtain a clearer comprehension of them, since the work is almost a scratch of the author as a first attempt of a Eristic Dialect formalization.

Keywords: Reason. Fallacy. Strategy.

Arthur Schopenhauer (1788-1860) foi um filósofo alemão cujos textos se caracterizam por uma espécie de “pessimismo” filosófico o qual põe a felicidade humana à parte no que diz respeito à essência de nossa existência. Para ele, a vida seria puro tédio e sofrimento. Seu livro “O mundo como vontade e representação” (1819) é um de seus mais famosos.

A obra conhecida hoje como *38 estratégias para vencer qualquer debate: A arte de ter razão* (2014), tema da presente resenha, na verdade se trata de um texto incompleto deixado por Schopenhauer em sua residência o qual só foi publicado

---

<sup>1</sup> Mestre em Filosofia pela Universidade Federal da Paraíba (UFPB).

E-mail: [kidinho\\_dc@hotmail.com](mailto:kidinho_dc@hotmail.com); Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-3421-7692>

postumamente em 1864 por Julius Frauenstädt sob o título “*Eristische Dialektik: Die Kunst, Recht zu behalten*” (Dialética Erística: a arte de ter razão).

Segundo Schopenhauer (2014), a Dialética Erística “*é a arte de discutir*” (p. 8) e de se obter a razão, a vitória do debate, seja por meios lícitos ou ilícitos. Ou seja, é possível sair de uma disputa como estando certo sem nem mesmo acreditar nos argumentos apresentados, desde que ocorra pelo menos o convencimento do público ou até mesmo do oponente. Schopenhauer acredita que essa prática tem origem numa pressuposta natureza perversa da humanidade, de modo que a procura pela verdade, pelo discurso direcionado ao entendimento honesto e talvez, completo, como uma atividade de excelência à Filosofia e que deveria ser o objetivo de todos, é deixada em segundo plano quando questões mais imediatas, tais como a honra ou a obtenção de regalias da prática humana, tomam a dianteira das nossas intenções e ações de uma forma abrupta e inconsequente. Como diz ele, “*a verdade deve parecer falsa e o falso deve parecer verdadeiro*” (Id. Ibid. p.8).

A intenção de Schopenhauer ao ter iniciado esse escrito era a de tentar de alguma forma, mesmo que não perfeitamente completa, apresentar leis gerais, estratégias (ou estratégias), que pudessem ser estudados e reconhecidos durante um debate de modo a encurtar o tempo necessário para mostrar como o oponente foi o infeliz no que disse (mesmo que não o tenha sido). Desse modo, o ideal seria que tais estratégias fossem de “fácil acesso” mental, isto é, que não precisássemos de nos lembrar de suas descrições ou, pior ainda, suas descrições em outro idioma, como era comum apresentá-las em latim. Precisamos, portanto, de nomes simples cujos significados englobem bem a descrição que precisamos para fazermos-nos entendidos no debate. Na introdução da obra (2014) em questão, Karl Otto Erdmann nos diz que:

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*” (petição de princípio), “*ignoratio elenchi*” (conclusão irrelevante) ou o formal “*post hoc, ergo propter hoc*” (após isso, portanto, causado por isso) (...) Mas, em casos complicados e de difícil compreensão, termos técnicos *curtos*<sup>2</sup> 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 (Id. Ibid., p. 3).

---

<sup>2</sup> Itálico empregado por mim. Essa palavra é precisamente a motivação da escrita desta resenha, além de atender a uma exigência muito bem exposta por Erdmann nessa citação no que diz respeito à economia de tempo para atacar o argumento do oponente, o que favorece tanto o debate em si como também o público.

O objetivo agora é reorganizar os estratagemas da obra original em uma classificação sistemática, isto é, independentemente da ordem delas, de 1 a 38, apresentar conjuntos que incluam as técnicas com os aspectos mais semelhantes entre si, a saber, nos conjuntos: Lógico, Psicológico, Semipsicológico e Físico; além de finalmente nomeá-las com termos singulares de modo a atingir o objetivo prático e bastante conveniente que o Erdmann nos apresentou acima.

Sobre essa sistematização, é bom que observemos também que como o escrito de Schopenhauer se trata de um rascunho, de uma obra que ele não teve tempo e talvez nem intenção de organizá-la para uma publicação, a listagem de tais estratagemas de fato não segue uma ordem específica e muitas podem se parecer com outras, revelando só um detalhe a mais que não foi explorado anteriormente o qual talvez não convença o leitor de que se trata de uma nova. Exploraremos também essas semelhanças (indicando entre parênteses às quais estratégias a estratégia em questão se relaciona, se for o caso), mesmo que se trate de estratégias pertencentes a grupos distintos. De fato, como diz Erdmann: “*Quase todas as falácias podem ser observadas de diferentes pontos de vista, e algumas surgem da ligação entre dois ou mais truques*” (Id. Ibid., p. 5).

## **1 Conjunto Lógico**

Este conjunto é o mais numeroso, até porque, uma vez que estamos tratando de uma arte de ter razão, é natural que maioria das ferramentas utilizadas seja daquelas do raciocínio e é a Lógica a ciência que o regulamenta. Segundo Erdmann, os “*principais sofismas (...) exploram as imperfeições naturais e inevitáveis da inteligência e da transferência de conhecimento humanas*” (Id. Ibid., p. 4). Pode ser considerado o conjunto que se refere à questão de fato e à estrutura argumentativa (*ad rem*). Aqui encontraremos técnicas que lidam com noções de dedução, indução, pertencimento, identidade, aproximação, inversão, causa-efeito e etc.

1) Alocação: Incluir objetos de discussão em conjuntos aos quais não pertencem. Exemplo: Num debate sobre a ameaça dos moradores das periferias da cidade à sociedade, um dos falantes se refere a um grupo de presidiários como o mesmo grupo de moradores citado, já tentando condená-los antes mesmo do fim do debate;

2) Homonímia: Usar outros significados de palavras idênticas.

Exemplo: Alguém tenta argumentar que o *Morro da Cruz* é um lugar perigoso por ter muitos assassinatos e diz: “o próprio nome já fala em morte”;

3) Propriedades: Realçar características existentes, mas que não estão em questão no debate.

Exemplo: Num debate sobre a eficiência do mandato de algum presidente, alguém menciona o fato da religião do político ser muito diferente da religião da maioria da população, o que pode influenciar negativamente o povo;

4) Furtividade: Fazer o oponente admitir premissas convenientes de modo sutil.

Exemplo: Discutindo sobre a eficiência da mulher em trabalhos que exigem esforço físico, alguém diz: “você concorda que a mulher é mais fraca que o homem, certo?”, forçando um dado como absoluto apenas porque ocorre na maioria dos casos;

5) Adaptação: Pensar conforme o oponente para que ele pareça errado quando falarmos por ele.

Exemplo: Num debate filosófico acerca da necessidade de uma verdade sólida e de difícil refutação para a determinação das demais coisas, alguém retruca quem está a favor disso: “É claro que devemos ter certeza das coisas antes de partir para os seus produtos, como você diz, mas isso quereria dizer que os seres humanos precisariam ser Deus para poder afirmar qualquer coisa?”, distorcendo o que pensava o primeiro afirmando que ele defendia uma impossibilidade humana, quando na verdade se referia apenas a afirmações muito plausíveis e não de verdade inquestionável;

6) Pressuposição: Fazer o oponente pressupor conceitos que não queria (1, 4).

Exemplo: “Ora, se todos os presidiários são pobres e os moradores de periferia são pobres, é natural admitir que todos os nossos criminosos são oriundos de lá”, ainda que nem todos os presidiários sejam pobres e que nem todo pobre está preso, mesmo sendo isso um senso comum;

11) Indução: Generalizar afirmações individuais (4, 7).

Exemplo: “Veja, por exemplo, o caso em que uma mulher precisou manter o equilíbrio de uma máquina pesada em funcionamento e, por não suportar o fardo, acabou desestabilizando-a e a fábrica foi incendiada”, como se um caso fosse suficiente para determinar uma regra;

12) Otimização: Dê conotações convenientes às palavras (2).

Exemplo: “Enquanto eu *rio* à toa, você vive num *rio* de lamentações por assumir tal postura”. Apelando à homonímia para fazer um trocadilho e demonstrar tranquilidade e convicção no debate;

13) Aproximação: Apresentar opções claramente discrepantes para que o oponente aceite que o meio termo é também um dos dois (11).

Exemplo: “As feministas são tão agressivas quanto os machistas quando levamos em consideração que elas simplesmente querem o poder que os homens hoje têm”, tentando forçar o oponente a acreditar que o feminista é o contrário do machista, quando, num dado contexto específico, o primeiro deseja apenas a igualdade de direitos entre os sexos e não qualquer supremacia;

15) Permanência: Usar afirmações quase impossíveis de se aceitar para forçar o oponente a aceitar uma outra verdadeira relacionada para se manter na razão (1).

Exemplo: Duas pessoas conversam sobre um homicídio e um deles diz: “Parece bom o que Hitler fez ao assassinar inúmeros judeus? Não, certo? Então você há de concordar que esse assassino nazista merece prisão perpétua”, sem nem mesmo saber o que de fato ocorreu nesse homicídio, se foi culposos ou dolosos, por exemplo, e que todo assassinato, seja único ou um genocídio, merece a mesma punição. Além disso, já o incluiu no grupo dos “nazistas” sorrateiramente;

17) Subjacência: Encontrar ambiguidades no ataque do oponente (2, 12);

Exemplo: “Você sabe que esse *bandido* é uma ameaça às nossas vidas”, quando nem todo bandido é assassino. Ainda assim, muitas vezes os termos se confundem numa conversa apressada;

19) Desafio: Se for solicitado que faça uma objeção, fragilize o oponente tornando seu discurso mais genérico (1, 4, 11).

Exemplo: Numa conversa entre duas pessoas sobre a credibilidade dos políticos candidatos à eleição, um deles desafia o outro: “Diga-me um só político na história que não tenha roubado o dinheiro público”. O outro então retruca: “Com tanta privatização, amigo, tá até difícil saber o que é dinheiro público hoje em dia”;

20) Encurtar: Ir para a conclusão sem o consentimento do oponente, uma vez que este já concordou com a maioria das premissas (4).

Exemplo: Um casal vendo uma matéria jornalística sobre aquecimento global na TV começa a falar sobre o assunto: “De fato, é como a apresentadora da TV diz: se com tanta poluição, desmatamento e a falta de um trato sustentável para com a natureza

o nosso planeta está esquentando, podemos concluir que o homem não é mesmo merecedor do mundo em que vive”, já fazendo um julgamento moral sobre a espécie humana, isto é, já assumindo de forma sutil que realmente somos os únicos e verdadeiros causadores do aquecimento global, embora as causas apresentadas sejam verídicas e de fácil aceitação;

22) Acusação: Julgar uma afirmação como petição de princípio sem sê-la.

Exemplo: Uma forma de fazer isso é fazendo o público esquecer a premissa apresentada pelo oponente. “Justiça é um equilíbrio, uma retribuição. Matar é errado, mas é justo quando se mata sob pena de morte alguém que matou outro”. Se fizermos o público esquecer a primeira sentença, podemos acusar o oponente de que ele já estava assumindo que justiça é necessariamente uma compensação através dos *mesmos* meios de punição ou “correção”;

24) Inconsistência: Forçar inferências inválidas (7, 4, 11).

Exemplo: “Se você tem tudo que não perdeu e não perdeu anos na prisão, logo você tem anos a cumprir”, como se fôssemos obrigados a ter tudo;

25) Exceção: Tentar convencer do contrário mostrando uma exceção aparente (1).

Exemplo: Essa exceção adquire força principalmente quando é um fato recente à discussão ou afeta diretamente a classe da audiência em questão. “A liberdade de expressão é um bem supremo e nosso amigo repórter morreu ontem por isso”, sendo dito a um grupo de jornalistas chocados com o ocorrido;

26) Reforço: Ressaltar positivamente um aspecto do oponente e depois mostrar que nem isso o salva (5).

Exemplo: “É evidente que o desenvolvimento da tecnologia é crucial à nossa sobrevivência, como você diz. As vítimas da bomba atômica no Japão também concordam”;

33) Empirismo: Afirmar que a teoria está errada por não haver (ou estar clara) uma evidência prática (11).

Exemplo: “Quero saber quantos estômagos foram cheios com essa conversa de Ser e Não-ser da Filosofia. Essa disciplina precisa ser extinta urgentemente!”;

34) Barriga<sup>3</sup>: “Não se responde uma pergunta com outra pergunta”. Esse é um sinal de que encontramos um ponto fraco (27).

Exemplo: Num debate sobre a influência dos jogos eletrônicos nas atitudes violentas

---

<sup>3</sup> Referência ao programa humorístico Chaves (tradução Brasileira), cujo personagem conhecido como Sr. Barriga se tornou conhecido por proferir a frase entre aspas.

dos jovens, alguém diz: “Então se desejarmos realizar representações de atos violentos eletronicamente, isso quer dizer que desejamos isso na realidade?”, e o outro sem uma resposta pergunta: “Mas não apenas agimos de acordo com nossos desejos?”, e a fez porque, de fato, não consegue provar que há uma relação necessária entre o desejo virtual e o real, ainda que tenha retrucado com uma pergunta relevante (o que não o isenta de não saber como responder a primeira).

37) Infelicidade: Aproveitar-se das fracas evidências do oponente, ainda que pareça ter razão de modo geral (33).

Exemplo: Tentar tirar o respaldo do que o oponente disse apenas porque ele se baseou em fontes pouco conhecidas (ou ele mesmo não tem muita credibilidade), ainda que fale algo que provavelmente convenceria a maioria da audiência.

## 2 Conjunto Psicológico

Este conjunto embora se aproprie de certa capacidade de raciocínio para executar suas técnicas, envolvendo encadeamento lógico e regras de inferência, se caracteriza principalmente por lidar com as irregularidades mentais presentes em cada um de nós, as quais normalmente podem ser sanadas através de alguns exercícios, ainda que normalmente poucos tenham um real interesse nisso. Além disso, também lida com noções de jogos mentais (*puzzles*) e principalmente com o caráter sentimental/emocional dos debatedores, deixando de lado o argumento propriamente dito, focando em desestabilizar o pensamento contínuo e claro do oponente se referindo mais a ele (*ad hominem*) do que às questões em pauta, fazendo com que ele deixe de argumentar sobre o assunto para defender a si mesmo ou ofender de voltar. Alguns são autodescritivos e não precisam de exemplos. Também alguns têm muita semelhança com outros já citados e os mesmos exemplos servem.

7) Involuntário: Induzir o oponente a concordar com conceitos genéricos que o contradizem sem perceber, se valendo da relativa baixa velocidade de raciocínio (7, 4, 11, 24);

8) Raiva: Tirar a paciência do oponente e contar que com isso ele não pense tão bem;

9) Ordem: Mudar a ordem das perguntas e desordenar a mente (4);



10) Participação: Solicitar que o oponente assuma uma posição que o falante aguarda para dar continuidade ao discurso (6);

Exemplo: “Eu vou parar de falar se você não assumir isso que até uma criança concordaria”, fazendo o oponente esquecer que apenas pelo fato de que os raciocínios mais simples podem ser apreendidos por mentes imaturas, isso não quer dizer que o julgamento infantil seja critério para alguma postura racionalmente aceita. Ela entende coisas fáceis, mas isso não implica que tal coisa fácil é necessariamente algo bom. Desse modo, o oponente assume a postura desejada por pura provocação.

14) Imponência: Usar do charme e tom de voz para parecer certo e instruído sobre o que diz.

16) Ação: Desafiar o oponente a fazer o que defende apenas em discurso.

Exemplo: “Quero ver quando sua filha, irmã ou mãe for violentada, se você não vai desejar que o agressor morra”. Quando pomos o oponente a imaginar-se na situação, o emocional e a subjetividade influenciam fortemente;

28) Simpatia: Apelar à ignorância da plateia para desestabilizar o oponente. (8, 14, 27).

Exemplo: Mesmo que os debatedores entendam o que estão falando, quem der ao outro o ônus da prova primeiro sai na frente, pondo em pauta o assunto numa linguagem cotidiana. “O ser humano é mesmo um ser perverso”, cabendo ao outro, ao defender o contrário, ter que argumentar sobre um tema altamente genérico e impalpável, sendo até hoje um tema filosófico sem resposta satisfatória. Também servem temas científicos ou matemáticos que, mesmo “bem definidos”, precisariam de um longo e específico discurso que certamente o grande público não domina. Em termos clássicos, dizemos que se trata de um argumento *Ad Auditores*.

30) Autoridade: Tentar vencer sem argumentar e só pelas credenciais.

31) Ironia: Demonstrar-se ignorante ao assunto de modo a parecer que na verdade não era algo que valesse a pena saber.

Exemplo: “Olha amigo, nem eu e nem ninguém sabíamos disso. Será mesmo que isso não é um devaneio ou loucura sua?”.

32) Etiquetar: Taxar as afirmações do oponente com algum nome simplista ou odioso que o faça parecer generalista ou ofensivo (2, 4, 12).

Exemplo: “Pra mim, ficar pensando em assuntos que não têm aplicação à vida



prática humana é o mesmo que fazer nada. Ou seja, melhor tirarmos esses *vagabundos* que chamam de filósofos da universidade”;

35) Interesses: Encontrar como o que o oponente diz na verdade abala seus interesses.

Exemplo: “Você fala em diminuir o investimento nas Ciências Humanas, mas já parou para pensar que se não fosse o fato de entendermos melhor a nós mesmos sequer teríamos desenvolvido as demais ciências, as quais são produtos do homem?”, isso, claro, sem entrar em detalhes de como esse tal “autoentendimento” realmente influenciou na criação das Ciências “Não-Humanas” (termo que soa estranho o suficiente para estar a favor do falante);

36) “Filosofês”<sup>4</sup>: Usar palavras e expressões rebuscadas para se manter como o sábio, mesmo que não tenham muito a ver com o assunto (14).

Exemplo: “Adentrar este mote certamente não nos entesourará porções de uma das faculdades *a priori* do entendimento, a saber, o tempo, e se faz preferível que cambiemos a um outro rumo de ideias e juízos de maior compreensão aos presentes, não concordam?”, se referindo à audiência;

38) Pessoal: Partir para o lado pessoal e ser rude, como último recurso apenas (8, 28).

Exemplo: “Pelo menos eu nunca fui preso como certas pessoas cujos nomes não quero dizer, mas com as quais estou falando agora”.

### 3 Conjunto Semipsicológico

Com apenas três exemplos, esse conjunto de fato se destaca por ser uma mescla dos dois primeiros. A ideia é, primeiro, desestabilizar o pensamento do outro como no conjunto anterior, mas tentar mantê-lo ainda no debate. Desse modo, é muito provável que o nervosismo e a perda de foco com os ataques psicológicos que sofreu o façam voltar à discussão com muito menos confiança e precisão nas palavras. Ou seja, se começa com investidas *ad hominem* para expor um *ad rem* defeituoso do oponente quando este regressar às tentativas de argumentação sobre o assunto em questão.

---

<sup>4</sup> Nome que poderia representar uma espécie de idioma próprio dos “intelectuais” (ou supostos intelectuais), o qual se utiliza das palavras e expressões menos usadas por uma língua qualquer (até mesmo sentenças sem sentido) de modo a dar um ar de esoterismo ao próprio discurso e transmitir implicitamente a ignorância do interlocutor.

21) Devolução: Apontar apelos óbvios do oponente ou usar das mesmas armas para se manter, no mínimo, empatado.

Exemplo: Usar do choro ou outro apelo emocional para que o público deixe de lado ao menos um pouco o julgamento racional perante o debate. É conveniente retribuir na “mesma moeda”. Aproveitar-se das mesmas falácias também é uma forma de permanecer de igual para igual;

23) Provocar: Estimular que o oponente exagere. (1, 4, 8, 10, 11)

Exemplo: “Vamos, caro, me diga! Quantas pessoas não morreram por causa da fome? A ONU diz que 24.000 pessoas morrem de fome por dia! Quantos *milhões* você acha que morreram só hoje?” Principalmente se for numa discussão por texto, alterando a exposição entre numeral e quantidade por extenso, fazendo o oponente apressado achar que se estava falando da casa dos milhões desde o início, dizendo: “Podem até morrer milhões por dia, mas...”;

27) Insistência: Permanecer no ponto que o deixou com raiva, pois, além de desestabilizá-lo, provavelmente é uma fraqueza de seu argumento (15).

Exemplo: “É como eu disse desde aquele momento em que você levantou a voz pra mim. Defender isso é uma loucura!”. Além disso, o fato de tê-lo incomodado emocionalmente pode indicar que ele não tem muitas defesas sobre isso.

#### **4 Conjunto Físico**

Por último, com apenas dois exemplares, trata-se do conjunto que engloba as técnicas mais animalescas e antiéticas possíveis a um debate, isso porque na verdade a própria discussão se esvai, apelando a aspectos físicos/espaciais como simplesmente impedir que o outro fale, se retirar do recinto ou mesmo partir para a agressão para tentar provar seu ponto pelos meios menos racionais possíveis. De fato, não é como se o oponente pudesse ganhar um debate se não puder mais falar e se o agressor for tão ameaçador que nem o público seja capaz de condená-lo ou repreendê-lo por isso. Também não precisa de exemplos.

18) Interrupção: Fazer o oponente parar de falar ou mesmo se retirar do debate.

29) Fuga: Sair do assunto se estiver prestes a perder.

## Referências

SCHOPENHAUER, Arthur. *38 estratégias para vencer qualquer debate: a arte de ter razão*. Trad. Camila Werner. Barueri – SP: Faro Editorial, 2014.

*Recebido em: 19/07/2021.*  
*Aprovado em: 22/06/2022.*  
*Publicado em: 23/06/2022.*