

Cómo triunfar en cualquier discusión

Diccionario para polemistas selectos

Daniel Tubau

ariel  Quintaesencia

Cómo triunfar en cualquier discusión

Diccionario para polemistas selectos

Daniel Tubau

Primera edición: mayo de 2020

© 2020, Daniel Tubau García
© 2020, J. Mauricio Restrepo, por las ilustraciones,
el diseño de interior y los mapas conceptuales

Derechos exclusivos de edición en español:
© Editorial Planeta, S. A.
Avda. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona
Editorial Ariel es un sello editorial de Planeta, S. A.
www.ariel.es

ISBN: 978-84-344-3265-9
Depósito legal: B. 7.605-2020

Impreso en España

El papel utilizado para la impresión de este libro está calificado como papel ecológico y procede de bosques gestionados de manera sostenible.

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea este electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos)
si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.
Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com
o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Índice

Al lector 15

A

acuerdo 19
ad hominem 20
alusiones 23
amaneramiento 24
anticipación 25
antídotos contra el error 27
asociación de ideas 28

B

barrer 33
botón de muestra 34

C

callar 35
ciencia 37
citas 41
claridad 42
comillas 44
complejo y sencillo 50
conclusión 51

| | |
|------------------------------|----|
| contexto (fuera de contexto) | 52 |
| contradicciones | 52 |
| cuento (sin venir a cuento) | 53 |
| cuerda (dar cuerda) | 57 |

D

| | |
|--------------------|----|
| demagogia | 58 |
| deontología | 59 |
| día (estar al día) | 60 |
| dudar | 62 |

E

| | |
|--------------------|----|
| efectos (y causas) | 64 |
| ejemplo | 65 |
| elegidos | 66 |
| elogio | 67 |
| enemigos | 68 |
| equilibrio | 70 |
| etimología | 72 |
| exageración | 74 |
| excepción | 75 |
| extravagancia | 76 |

F

| | |
|---------------|----|
| fondo y forma | 79 |
|---------------|----|

G

| | |
|-------------|----|
| generalizar | 80 |
| gustos | 81 |

I

| | |
|---------------|----|
| impagable | 82 |
| implacable | 83 |
| indocumentado | 84 |
| inmune | 85 |
| insobornable | 86 |
| insulto | 86 |
| intelectuales | 91 |
| ironía | 94 |

L

| | |
|--------------------------|-----|
| lenguaje de expertos | 94 |
| ley de (no) reciprocidad | 102 |
| listo | 102 |
| literatura | 103 |

M

| | |
|------------------------------|-----|
| machismo (y sexismo) | 104 |
| <i>mass media</i> | 106 |
| mayúsculas | 107 |
| mejor | 108 |
| memorias | 109 |
| modestia | 111 |
| monstruo (crear un monstruo) | 111 |

N

| | |
|-------------|-----|
| neutralizar | 113 |
| niños | 113 |

novela (muerte de la novela) 114

O

objetividad 115

obsesión 115

opinar 115

P

pensar 117

peor 117

periodismo 118

pero 118

plural 119

profesiones 120

prólogo 121

Q

quién lo dice 122

R

rasero (y doble rasero) 122

reduccionismo 123

relativo 124

S

sabido (es sabido) 126

seguridad (y convicción) 126

sordo 127

| | |
|------------|-----|
| sospechas | 127 |
| subtítulos | 128 |

T

| | |
|-------------|-----|
| tesis | 133 |
| tono | 134 |
| tonto | 137 |
| tratamiento | 139 |

U

| | |
|------------------------------|-----|
| usted (tratamiento de usted) | 140 |
|------------------------------|-----|

V

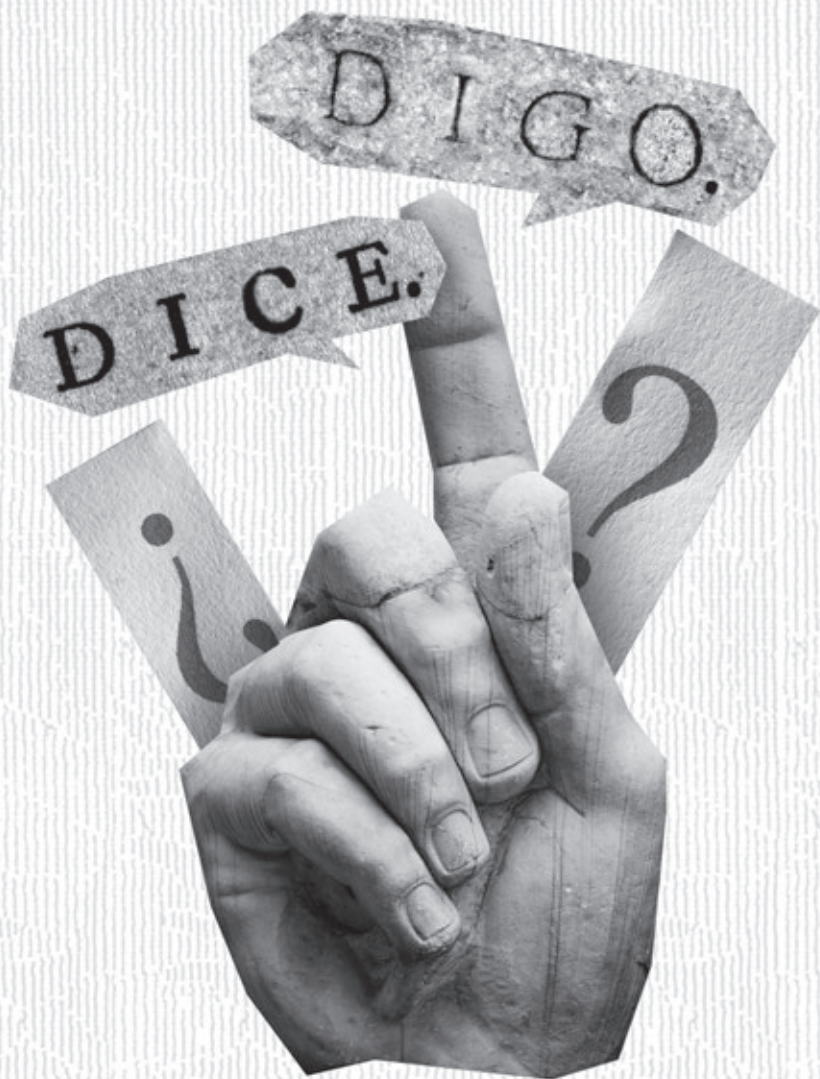
| | |
|-----------|-----|
| veredicto | 141 |
|-----------|-----|

| | |
|--|-----|
| <i>Anexo 1. Breve diccionario de pensamiento político simple</i> | 145 |
|--|-----|

| | |
|------------|-----|
| cultura | 146 |
| enemigo | 147 |
| igualdad | 148 |
| la letra K | 149 |
| liberal | 151 |
| libertad | 152 |
| okupación | 153 |
| sistema | 154 |

| | |
|--|-----|
| <i>Anexo 2. Kit de supervivencia para casos extremos</i> | 155 |
|--|-----|

LOCUCIONES ADVERSATIVAS



Ocultar sus verdaderas
intenciones.

A

ACUERDO Diga que está de acuerdo con lo que dice su oponente, y a continuación diga exactamente lo contrario de lo que él haya dicho. De este modo hará creer a todos que es él quien está de acuerdo con lo que acaba de decir usted. Su oponente, como es obvio, no quedará convencido, pero le resultará difícil argumentar sin que parezca que lo hace contra sí mismo.

Imaginemos que su rival ha defendido que los tribunales deben vigilar y fiscalizar la acción política. Usted puede hacer esto de la siguiente manera:

Sí, estoy completamente de acuerdo con Fulano en que el poder legislativo tiene que ejercer su control sobre el político. Y yo añadiría que debe hacerlo de tal manera que sus decisiones tengan la máxima legitimidad imaginable, lo que se conseguirá si el poder político comparte esa tarea y se implica en ella, nombrando, a través del parlamento, a los magistrados de los tribunales, para garantizar que sus decisiones representen el sentir mayoritario de la ciudadanía.

Si lee atentamente el párrafo anterior, podrá observar que a partir de «Y yo añadiría...» lo que se defiende es lo contrario de lo que se ha dicho antes: que sean los políticos los que controlen al poder judicial, y no al contrario (como opinaba su oponente).

En definitiva, cuando emplee este método, aplique una sencilla norma: conceda la razón a su rival

y a continuación quítesela con naturalidad, evitando emplear palabras como «pero», «aunque», «sin embargo», que alertarían a los oyentes de sus verdaderas intenciones.

Para conocer los interesantes usos de locuciones adversativas como «pero», «aunque», «sin embargo», «no obstante» o «a pesar de ello», consulte **PERO**.

AD HOMINEM El argumento *ad hominem* o «contra el hombre» se emplea en aquellas situaciones en las que no sabemos cómo diablos combatir una opinión contraria y entonces atacamos no la opinión, sino a quien la expresa.

Usted, por supuesto, debe usar el argumento *ad hominem*, pero siempre escondido, disimulado bajo una apariencia inocente. El ataque frontal no suele ser recomendable y en vez de derribar a su rival, puede que sea él quien le derribe a usted en el intercambio de golpes, a no ser que esté usted absolutamente seguro de que no pueden acusarle de nada que pueda avergonzarle públicamente (lo que, seamos sinceros, nos permitimos poner en duda). Para ilustrar el peligro de un argumento *ad hominem* que se vuelve contra quien lo emplea, nos permitimos recordarle el llamado argumento de Wilberforce.

ARGUMENTO DE WILBERFORCE

Se trata de un argumento *ad hominem* en el que alguien alude a la familia, incluso muy lejana, de su interlocutor. Usted

debe siempre recordarlo cuando en el calor de una discusión se sienta irresistiblemente impulsado a burlarse de su oponente con una broma fácil. Lo empleó el obispo Samuel Wilberforce el 30 de junio de 1860 en un debate que se convirtió en legendario.

El debate se celebró a propósito de la nueva y polémica teoría de la evolución propuesta por Charles Darwin. Tuvo lugar en Oxford y enfrentó a Thomas Henry Huxley, defensor de Darwin, y al obispo Wilberforce, paladín de la religión. En un momento dado, tras criticar de diversas maneras la teoría de la evolución, Wilberforce se dirigió a Huxley y le preguntó con sarcasmo «si era a través de su abuelo o de su abuela, de quien declaraba descender de un mono».

El público rio a carcajadas y estalló en aplausos. Otro cualquiera se habría quedado sin palabras, pero Huxley, que no en vano era apodado «el bulldog de Darwin», se levantó y defendió la teoría de Darwin con ardor e inteligencia; finalmente dijo que, respondiendo a la pregunta que le había hecho el obispo, no se sentiría avergonzado si tuviera un mono como antepasado, pero sí se sentiría «muy avergonzado de descender de un hombre que emplea su conocimiento y su elocuencia para oscurecer la verdad» en una discusión científica. La reacción del público y el veredicto final se desplazó al instante a favor de Huxley y Darwin, pues si antes los asistentes temían sentirse como primates al apoyar a Darwin, ahora el riesgo era sentirse como primates estúpidos si apoyaban a Wilberforce.

La anterior es una demostración de lo peligroso que puede resultar un argumento *ad hominem* o una burla que confía en los bajos instintos de la audiencia: una vez despertados, podrían volverse también contra usted.

Un argumento *ad hominem* mucho más directo, que también debe ser evitado, es el del atizador de Wittgenstein, que pasamos a explicarle.

ATIZADOR DE WITTGENSTEIN

Es un tipo de argumento que no se basa en palabras, sino en hechos sólidos. Se cuenta que en una ocasión dos filósofos

discutían en Cambridge: Karl Popper y Ludwig Wittgenstein. Popper había sido invitado a los coloquios organizados por Wittgenstein, en los que se tenía la costumbre de discutir algún «rompecabezas filosófico», una expresión tras la que se ocultaba la idea de Wittgenstein de que no existen verdaderos problemas filosóficos, sino tan solo falsos problemas, que se pueden resolver analizando el lenguaje, puesto que lo que sucede es que, simplemente, son proposiciones mal formuladas.

Popper decidió examinar el enunciado mismo de la invitación y plantearse si existían o no problemas filosóficos. Tras un acalorado debate, Wittgenstein, mientras blandía amenazadoramente un atizador de chimenea, exigió a su interlocutor que ofreciera un ejemplo de «problema filosófico moral». Popper respondió: «No amenazar a los profesores invitados con un atizador». Wittgenstein, furioso, abandonó la estancia, por primera vez derrotado de manera pública.

Usted, por supuesto, no debe emplear nunca el atizador de Wittgenstein, no solo porque se expone a que su rival lo utilice contra usted, sino porque para nosotros, los intelectuales selectos, es un signo de debilidad recurrir a la amenaza o a la violencia.*

Existen muchas maneras de emplear el argumento *ad hominem* con más garantías de éxito que en los ejemplos citados. En **BOTÓN DE MUESTRA** hay maneras de refutar una opinión irrefutable aunque haya sido expresada por el mismísimo Aristóteles. También es útil para atacar a un interlocutor del que no conoce ningún punto débil consultar la entrada **ASOCIACIÓN DE IDEAS**.

* Si le interesa la fascinante discusión entre Popper y Wittgenstein en Cambridge, está de suerte: existe un libro entero dedicado a reconstruir aquella noche histórica: *El atizador de Wittgenstein, una jugada incompleta*, de David J. Edmonds y John A. Eidinow.