

UNO: EL ARTE DE PERSUADIR

En su forma más simple la retórica es el arte de persuadir. A su vez la persuasión es una forma de la influencia social que está necesariamente relacionada con la manera como los hombres consienten en aceptar lo que se les propone, en un juego de captar la atención, proponer y conseguir aceptación.

Son las diferencias entre los hombres las que ponen en marcha la persuasión. Si todos fuesen iguales la armonía estaría garantizada, y nadie experimentaría la necesidad de modificar el comportamiento de los demás. De modo que la primera elección que está planteada se refiere a aceptar o rechazar la diferencia. La opción del fanático y del tirano es clara: el mundo uniforme es más bello, no hay diversidad posible y la persuasión no es necesaria porque quien no se somete es reducido; la verdad no pide salvoconducto para imponer su autoridad. La opción siguiente consiste en aceptar la diferencia. En este caso la aceptación del otro no depende de la semejanza, más bien se elige convivir en la diversidad, sin perjuicio de buscar acuerdos, lograr realidades compartidas, coincidir con los otros con la ayuda de la persuasión.

En la antigüedad griega la retórica estuvo presente como un tema significativo de la reflexión filosófica, asociada a la invención de la justicia y la terapia, al origen de la democracia y el diálogo. Con el tiempo, en el mundo romano, más adelante en la edad media y todavía hasta el siglo XIX, la retórica mantuvo un lugar de privilegio entre intelectuales y maestros. Como una práctica, una técnica, y por tanto como una enseñanza, por un lado; y una disciplina y ciertamente un campo conceptual, por otro, la retórica fue por mucho tiempo un instrumento fértil en el dominio de la reflexión y la comprensión.

Por largo tiempo la retórica tuvo un gran reconocimiento desde el punto de vista formativo. Primero en el mundo griego, luego en el mundo latino y finalmente su consagración en la universidad medieval. Particularmente, esta es la institución que divide las siete artes conocidas en dos grupos desiguales, que en conjunto corresponden a las vías para alcanzar la sabiduría: el *trivium*, que contemplaba gramática, lógica y retórica; y el *quadrivium*, que incluía música, aritmética, geometría y astronomía, (después se agregará la medicina). Pero esta no es una simple oposición entre las letras y las ciencias. Este ordenamiento, por cierto presidido por la teología, representa una distinción que fundamentalmente aspira a descifrar en cada caso los secretos de la palabra y a los secretos de la naturaleza. Para Roland Barthes “el *trivium* es una taxonomía de la palabra; atestigua el esfuerzo por determinar el lugar de la palabra en el hombre, en la naturaleza, en la creación” (1990: 105).

Pero este estado de cosas no permanecerá. Por obra de un adversario poderoso, el concepto de evidencia, la retórica pierde terreno. Amenazada por el prestigio evidente del Positivismo, por obra del cual ninguna persuasión es necesaria, dado que la razón debe imponerse por sí misma, la retórica se vuelve inútil y resulta invisibilizada. Mucho antes del Positivismo, también la Modernidad y la Ilustración habían hecho sus aportes.

Sólo a título de ejemplo, es instructivo recordar a Descartes, tal vez el principal filósofo moderno. Escribe en el siglo XVII: “Siempre que dos hombres formulan juicios contrarios sobre el mismo asunto, es seguro que uno de los dos se equivoca. Más aún, ninguno de los dos posee la verdad; pues, si tuviese una idea clara y evidente, podría exponerla a su adversario de modo que terminara por convencerlo” (*Reglas para la dirección del espíritu*). “La diversidad de nuestras opiniones no proviene de que algunos sean más razonables que los otros, sino sólo de que conducimos nuestros

pensamientos por diversos caminos y no consideramos las mismas cosas. Pues no es suficiente tener buen espíritu, lo principal es aplicarlo bien. (...) Los que sólo avanzan lentamente pueden avanzar mucho más, si siguen siempre el camino recto, que los que corren y se alejan de él. (...) Habiendo una sola verdad de cada cosa, cualquiera que la encuentre sabe acerca de ella todo lo que se puede saber” (*Discurso del método*).

Para la Modernidad resultaba del todo evidente que la retórica tenía poco que decir en un escenario ahora ocupado por la razón y el método. Con todo, actualmente ha renacido el interés por los estudios retóricos, e incluso ha surgido una nueva retórica, que más específicamente se presenta como una teoría de la argumentación.

DOS: DESDE EL ORIGEN

Ya en los poemas de Homero, en el siglo VIII aC, la persuasión tiene un papel relevante, junto al enorme valor que se otorgaba a la palabra; pero la partida de nacimiento de la retórica se escribe recién en la isla de Sicilia, hacia el año 485 aC. En ese momento, los tiranos Hierón y Gelón impusieron la expropiación de tierras y el ostracismo para una parte importante de la población. En estas condiciones surgió un nuevo orden en donde los mercenarios pasaron a ser propietarios. Cuando sobrevino la rebelión que derrotó a la tiranía, se buscó restablecer las antiguas relaciones de propiedad, pero entonces esos derechos ya estaban muy borrosos. Como una forma de salir de esa confusión, se establecieron jurados populares con numerosos miembros, ante los cuales cada ciudadano debía hacer sus demandas y alegar personalmente en su beneficio.

Asistimos al nacimiento del arte de persuadir, y observamos la aparición de sus primeros maestros. Poco sabemos de ellos, pero allí quedaron inscritos los nombres de Empédocles de Agrigento, y de Córax y Tisias de Sicilia. Un dato llamativo es que en esa época no se habla todavía de retórica. Habrá que esperar más de un siglo para que la palabra aparezca en el *Gorgias* de Platón. En efecto, en el curso del diálogo Sócrates pregunta a Gorgias por el nombre de ese arte (*téchne*) en que dice ser experto. Sin demora el sofista responde: “Es la retórica Sócrates” (449 a). Agregará que “representa el mayor bien y al mismo tiempo causa de la libertad para los hombres, y causa también del dominio que se puede ejercer sobre los demás hombres en cada ciudad en particular” (452 d).

Luego de sus primeros episodios, sin mucha demora la retórica se desplaza al continente y es especialmente bien acogida en Atenas, en donde llega a ser una materia de estudio dominante, ahora bajo la autoridad de los sofistas. Estos últimos, que ocupan un lugar dudoso en las historias de la filosofía, recibieron un contundente respaldo de Hegel, quien les reconoció la categoría de grandes intelectuales y maestros del pensamiento. Otros autores se sumaron luego a este reconocimiento. Werner Jaeger, por ejemplo, escribe: “Antes de la sofística no se habla de gramática, retórica ni dialéctica. Debieron ser ellos sus creadores. La nueva técnica es evidentemente la expresión metódica del principio de formación espiritual que se desprende de la forma del lenguaje, del discurso y del pensamiento. Esta acción es uno de los grandes descubrimientos del espíritu humano” (1967: 287).

La retórica responde a las emergentes necesidades de la *polis*. La naciente democracia, los tribunales bajo el sistema de jurados y todo tipo de certámenes en donde la palabra tiene un protagonismo importante, forman un escenario bien dispuesto. La retórica tiene un lugar señalado y se vuelve compleja, desplegándose en tres géneros oratorios: la retórica política, aplicada a lo conveniente y lo perjudicial; la jurídica, sobre lo justo y lo injusto; y la epidíctica, ocupada del elogio y la censura.

Un dato clave, a veces olvidado, es que la retórica surge para dar respuesta a una situación en la que reina la indefinición. Esto es, cuando muchos reclaman derechos, pero nadie tiene todo el poder para trazar una línea que separe lo legítimo de lo ilegítimo. Así, en una situación sin una legalidad reconocida y aceptada, la retórica es ahora la herramienta para abrir un surco en un terreno dispuesto para múltiples alternativas. El campo de la retórica está asociado a lo verosímil y no a la verdad; tiene relación con lo plausible, lo probable, y en modo alguno a la certeza.

La retórica es la *téchne* de la elocuencia, del buen decir, de la palabra eficaz. Su fin es encantar y seducir a los auditores por medio del discurso. Es el instrumento que posibilita la persuasión. Es una capacidad que surge como producto de la aplicación creativa de un saber y no de un inexplicable talento; hace referencia a una práctica basada en reglas generales, unida a un poder creador. Roland Barthes la define como un metalenguaje, un discurso sobre el discurso, desplegado como una técnica, una enseñanza, una protociencia, una moral, una práctica social y una práctica lúdica (1990).

Aristóteles, incorporando un matiz significativo, considera a la retórica como una teoría de la argumentación, que tiene semejanzas y diferencias con la dialéctica, entendida esta última como el arte de razonar. La define de manera distintiva como “la facultad de considerar en cada caso lo que puede ser convincente, ya que esto no es materia de ninguna otra disciplina” (*Retórica*, I, 2, 1355b). En síntesis, Aristóteles piensa que la finalidad de la retórica no es exclusivamente persuadir, porque lo más importante es buscar los medios más adecuados para lograrlo, considerando la exigencia de satisfacer tanto a la razón como al corazón: “... su objeto no es persuadir, sino ver los argumentos propios de cada asunto” (*Retórica*, I, 2, 1355b).

Así, pues, según la síntesis de Bice Garavelli (1999: 9), la retórica articula dos actividades mutuamente dependientes: por una parte, una práctica y una técnica comunicativa; y, por otra, una disciplina, un conjunto de reglas, una especie de ciencia del discurso. En este contexto, hacia la mitad del siglo XX ocurre la rehabilitación definitiva de la retórica, precisamente con el surgimiento de la nueva retórica. En el año 1958, Chain Perelman y Lucie Oldrechts-Tyteca publican su *Tratado de argumentación*, marcando un quiebre decisivo.

TRES: EL VALOR DE LA PALABRA

Es preciso tener en cuenta que la retórica se refiere a las palabras y los discursos, y no a las cosas materiales. Su eje está en el pensamiento y el lenguaje, se vincula a una exigencia de libertad y tolerancia, y su puesta en escena excluye toda forma de coacción. Por definición, la retórica como expresión de la libertad de palabra se opone al ejercicio de la autoridad formal y de la fuerza.

El sofista Gorgias separa la retórica de cualquier actividad manual e insiste en que sólo se basa en las palabras: “Por esta razón, considero que el arte de la retórica se refiere a los discursos, y al afirmarlo así hablo correctamente” (*Gorgias*, 450c). Su objetivo no es el conocimiento o el hallazgo de algunas verdades. Se trata más bien del dominio de una destreza orientada al logro de una comunicación persuasiva, aunque su enseñanza en manos de los sofistas no estuvo completamente referida a fines instrumentales. La retórica se encuentra unida también al reconocimiento del valor del pensamiento, el lenguaje y la educación.

Es un medio que dice más de quien produce el discurso, que de los contenidos implicados. Es el orador el que invita a aceptar lo que se dice, poniendo cada cosa bajo un manto de verosimilitud. Por este motivo, la retórica necesariamente se vincula con aquellos contenidos sujetos a deliberación,

razón por la cual tuvo un lugar privilegiado en la formación para la actividad política. El sofista Protágoras fue el primero en reconocer explícitamente la legitimidad de la diversidad de posiciones, al sostener que “el hombre es la medida de todas las cosas” (*Fragmento 1*) y que “sobre cualquier asunto pueden formularse dos razones contrarias” (*Fragmento 6*). La primera de estas sentencias pone en tensión la concepción esencialista del conocimiento, y propone un lugar preeminente para la experiencia. La segunda sentencia, conocida como doctrina antilógica, abre un gran espacio a la libertad de pensamiento y de palabra, claramente opuesto a la concepción de la verdad como un evento único e inmutable.

También Gorgias se empeña en demostrar que el discurso no puede reflejar plenamente al objeto. En su libro *Sobre la Naturaleza* escribe: “Nada existe, y aun en el caso de que algo existiera sería incognoscible, y aun cuando algo fuese cognoscible, el conocimiento sería incomunicable” (*Fragmento 3*). Las palabras no están necesariamente fundadas en el Ser; más bien se refieren a la experiencia de quien recurre a ellas, y ésta puede no ser la misma de quien escucha. Realidad y lenguaje son cosas diferentes, y esta distancia sólo puede ser salvada recurriendo a la persuasión.

Aristóteles insistirá sobre este aspecto clave diciendo que “deliberamos sobre asuntos que parecen admitir dos posibilidades, pues acerca de lo que es imposible que haya ocurrido o vaya a ser o sea de otra forma nadie delibera” (*Retórica*, I, 2, 1357a). Contemporáneamente, Juan Rivano afirma que la probabilidad es la fuente que suministra el material para el retórico, dado que “no hay retórica de lo incontrovertible” (1998:47).

Pero fue precisamente este aspecto el que provocó la reacción de Platón. La severa condena que formuló el filósofo, tiene su origen en la indiferencia que la retórica muestra por la verdad, según su interpretación. En modo alguno puede haber equivalencia entre una simple opinión (*doxa*) y la certeza (*episteme*). La primera es sólo una creencia individual, fundamentalmente inestable, que resulta de la actividad de los sentidos y de las emociones; un decir subjetivo, en el cual no se encuentra verdad alguna. En la segunda, en cambio, hay un saber seguro y confiable, porque es resultado del ejercicio de la razón.

Al oponerla a *episteme*, Platón consiguió que la palabra *doxa* tomara un matiz peyorativo, que inicialmente no tenía. Desde el punto de vista de la justeza de la acción, la *doxa* puede llevar eventualmente a los mismos resultados. La diferencia es que el hombre que posee *episteme* triunfa siempre, en tanto que la *doxa* tan pronto lo lleva al triunfo como al fracaso. Esta posición dicotómica en la que se ubica Platón, hizo desaparecer algunos matices valiosos asociados a la etimología de la palabra *doxa*, que proviene de una antigua raíz indoeuropea; y que se usaba para representar un saber inexacto respecto de un universo inexacto. Remite a la noción de tomar partido por la alternativa que se estima mejor adaptada a una situación. La *doxa*, en su sentido original, transmite dos ideas solidarias: la de elección y la de una elección que varía en función de una situación.

Sobre esta base, Platón se siente autorizado para hacer una distinción entre dos categorías muy diferentes de retórica: “Es suficiente; pues si hay dos clases de retórica, una de ellas será adulación y vergonzosa oratoria demagógica, pero la otra, en cambio, será hermosa, porque su objetivo es que las almas de los ciudadanos lleguen a ser mejores que cualquiera, esforzándose por decir siempre lo excelente, sea agradable o desagradable para los que escuchan” (*Gorgias*, 503a).

Una buena y una mala retórica, de acuerdo a Platón. Todas las ciencias son capaces de persuadir, pero no toda persuasión es equivalente: una de ellas produce sólo opinión y la otra un saber

fundado. Cabe preguntarse, sin embargo, si semejante distinción puede convivir con la persuasión. Cuando se ha definido que algo es deseable e inversamente se ha declarado su extremo opuesto como inadmisibile, lo que se consigue es suprimir la legítima posibilidad de optar. La postura implicada en la retórica, y defendida por los sofistas, en cambio, contiene la condición básica que hace posible la persuasión, en donde, por su naturaleza, lo que está en juego es la una elección, respecto de algo que aparece como una oferta de sentido y en ningún caso como una imposición.

CUATRO: RAZONES Y EMOCIONES

Por definición, la acción retórica se ubica en un plano en que no caben antítesis cerradas. Entre la verdad y la no verdad, entre lo cierto y lo incierto, entre la certeza y la indefinición, siempre habrá espacio para proposiciones distintas, incluso excluyentes, que estando abiertas a revisiones continuas, pueden ser aceptadas bajo ciertas condiciones. La retórica otorga carta de ciudadanía a la controversia, y con ella al hábito de aportar razones a favor y en contra, según las perspectivas comprometidas.

En este marco conceptual, es comprensible el concepto de *entimema* o silogismo retórico, al que Aristóteles considera como “el cuerpo de la persuasión” (*Retórica*, I, 1, 1354a). El *entimema* es un razonamiento construido a partir de probabilidades o signos, y a diferencia del silogismo lógico no permite llegar a una conclusión necesaria, sino probable y ciertamente debatible. El *entimema* es un silogismo en donde las premisas están implícitas o meramente sugeridas, de modo que cualquier conclusión sólo puede ser provisional; es un espacio de probabilidad y en ningún caso de férrea coherencia. Roland Barthes lo plantea en los siguientes términos: “La retórica de Aristóteles es sobre todo una retórica de la prueba, del razonamiento, del silogismo aproximativo (entimema); es una lógica voluntariamente degradada, adaptada al nivel del público, es decir del sentido común de la opinión corriente” (1990: 95).

Más que el rigor de la lógica, de la deducción con carácter de necesidad, lo relevante en la retórica es la construcción de un ambiente dominado por una lógica de la decisión o de la elección, que busca fundamentalmente involucrar al hombre como totalidad de razón y emoción. Así se entiende que las pruebas persuasivas superen la exclusiva apelación a la razón. La retórica se enmarca en el ámbito de una racionalidad abierta, que deja el terreno despejado para una argumentación poética. Jaeger afirma: “El arte de la retórica es, en una palabra, creación poética. No puede prescindir de la técnica, pero tampoco puede dejarse absorber por ella” (1967: 848).

Aristóteles analiza tres tipos de prueba: el *logos*, referido a los razonamientos; el *éthos*, relativo al carácter del orador; y el *páthos*, sobre las respuestas emotivas de la audiencia. Más allá y más acá de la razón o de la emoción, la retórica atraviesa la dicotomía sin quedar atrapada en ninguno de sus extremos. No se trata, desde luego, de extremos homologables, pero el hecho es que ninguno carece de interés para la retórica.

El filósofo Pascal advertía que el alma tiene dos puertas por donde recibe las opiniones: el entendimiento y el corazón. Dos vías de entrada para la persuasión, imposibles de desconocer, pero separadas por un abismo: “Parece pues, que, sea lo que sea lo que queremos persuadir, hay que tomar en consideración a la persona de quien se trata, cuyo corazón y espíritu debemos conocer; saber qué principios acepta, que cosas ama, y luego ver que relación tiene la cosa que se trata con los principios aceptados o con los objetos de deleite y encanto preferidos por esta persona. De manera que el arte de persuadir consiste tanto en agradar como en convencer” (1972: 23-24).

La vía natural es el entendimiento, que sólo acepta verdades demostradas, pero los hombres son propensos a creer lo que les agrada y no siempre lo que está demostrado. Pascal, que se consideraba capaz de aconsejar sobre mejor modo de transitar por los caminos de la razón, se sentía completamente desbordado para garantizar algún éxito apelando a la emoción.

Andrés Covarrubias propone la siguiente conclusión: “En definitiva, Aristóteles se percata de que en el mundo de lo emotivo, diríamos más, en el mundo de la vida, por razonable que éste quiera ser, no cabe la argumentación científica, y tanto el entimema como el ejemplo asumen este hecho de modo radical, pues se mueven en el horizonte poético, vale decir, de lo que no puede ser acotado a la razón ‘epistémica’, se enmarcan en el contexto de la convicción o de la persuasión” (2003: 42-43).

Aunque la retórica tiene relación con las palabras, sean habladas o escritas, debemos admitir que en la actualidad hay mucha retórica sin palabras: imágenes, gestos, miradas, apariencias, olores, entre otras. Igualmente, aunque la retórica es especialmente una *téchne* que presupone un amplio dominio del lenguaje, su puesta en escena hace intervenir también otros factores. Gorgias, por ejemplo, incorpora el concepto *kairós*, el arte del momento oportuno, como un aspecto necesario de la formación retórica, con el fin de ampliar el campo de la persuasión en circunstancias cambiantes, introduciendo, según las exigencias, algo conocido de un modo nuevo o bien algo nuevo enlazado con algo familiar para la audiencia, o aniquilando la seriedad del adversario con la risa, y la risa con la seriedad. Se suma, además, que la oportunidad de un discurso debe considerar a los interlocutores, los distintos tipos de auditorio, jóvenes, magistrados, mujeres, entre otros aspectos. *Kairós* es el tiempo de la acción humana posible; expresa el sentido de la ocasión, de la oportunidad, para hacer y entender, para iniciar una acción con mayores posibilidades de éxito.

Aristóteles destaca adicionalmente que el discurso retórico está muy lejos de ser únicamente un contenido determinado: “Y es que en el discurso se implican tres factores: quién habla, de qué se habla y para quién. Y es este mismo, es decir, el oyente, quien determina su objetivo. Y el oyente es forzosamente o espectador o juez, y el juez ha de serlo de lo que ya ha ocurrido o de lo que va a ocurrir” (*Retórica*, I, 3, 1358b). Más adelante agrega: “Son tres las cuestiones que deben estudiarse en relación con el discurso: una, sobre qué bases se asentarán los argumentos, la segunda, sobre la expresión, y la tercera, cómo deben disponerse las partes del discurso” (III, 1, 1403b).

Surge con Aristóteles una cuestión de gran actualidad, respecto de la cual no siempre se reconocen los méritos pioneros de la retórica: la expresión emocional y sus aspectos no lingüísticos. Aristóteles afirma que “no es suficiente que sepamos qué decir, sino que es forzoso también saber cómo debemos decirlo” (III, 1, 1403b). Luego agrega un párrafo sobre el cual muchas disciplinas contemporáneas pretenden tener patente de invención: “La puesta en escena se centra en la voz, en la manera en que debe usarse para cada emoción, por ejemplo cuándo hay que hablar en voz baja y en un tono normal, o en la manera en que hay que emplear las entonaciones, aguda, grave o intermedia, así como los ritmos adecuados a cada asunto. Así pues hay tres aspectos a los que debemos atender: el volumen, la modulación y el ritmo. De este modo es como se ganan los premios en los concursos dramáticos, y de igual modo que en ellos los actores tienen más éxito que los propios poetas, también ocurre así en los debates políticos por causa de las insuficiencias de los usos civiles” (*Retórica*, III, 1, 1403b).

CINCO: DISCURSO ARGUMENTATIVO

Un argumento es un razonamiento destinado a probar o refutar una proposición. Todo argumento

apunta a resolver una diferencia. Consecuentemente, una argumentación es una serie coherente de argumentos orientada por un propósito, equivalente a un sistema articulado. De acuerdo a Perelman y Olbrechts-Tyteca, “la argumentación se caracteriza, en efecto, por la interacción constante entre todos los elementos” (2015: 299). Es una actividad humana que busca modificar un estado de cosas, defendiendo una posición o una opinión a través de pruebas y razones que sustentan, demuestran o justifican lo que se propone. Tiene importancia en ámbitos muy variados: se expresa en la vida cotidiana, la universidad, la empresa o la política. Distintos autores sostienen que la argumentación es la función más importante del lenguaje.

De manera complementaria, Charles Peirce habla de un argumento como “cualquier proceso de pensamiento que tiende razonablemente a producir una creencia definida”. Consecuentemente, una “argumentación es un argumento que procede sobre premisas formuladas de modo definido” (2010: 150).

Los usos del lenguaje son múltiples y variados, y dentro de ellos es posible distinguir entre un uso instrumental y un uso argumentativo. El primero tiene lugar cuando las emisiones lingüísticas consiguen sus propósitos directamente, como en el caso de una orden emanada de una autoridad. El uso argumentativo, en cambio, supone que el discurso tiene éxito o fracasa conforme a las razones aportadas; y ciertamente a la aceptación que logran en una audiencia.

Esta conducta discursiva, tanto en formato oral como escrito, tiene su base en la racionalidad humana, que tiende a conocer y fundamentar las posiciones que se adoptan frente a situaciones u objetos. Aún así, resulta evidente que la argumentación no se reduce sólo a la racionalidad, puesto que presupone la consideración de aspectos emocionales, elementos no verbales y paralingüísticos. Dado que la argumentación no se desarrolla en forma estandarizada, sino al contrario como una actividad de múltiples dimensiones, debe entenderse que está íntimamente vinculada con la creatividad intelectual.

Contrariamente a lo que ocurre en una demostración que se desarrolla dentro de un sistema cerrado de referencia, como el caso de las matemáticas, la argumentación se plantea siempre en el escenario de lo probable, y frente a otro con legítimos derechos para aceptar o rechazar. La práctica de argumentar está sujeta a principios lógicos, pero al mismo tiempo está expuesta a la contingencia y la incertidumbre, debido a que se presenta como un ámbito en el cual hay que explorar, escoger, relacionar, adaptar y, finalmente, construir un discurso propio cuyo sentido final es convencer. Toda argumentación se hace de acuerdo a una audiencia específica: todo discurso, oral o escrito, se dirige a alguien en particular.

Desde el momento en que se elige argumentar se acepta el valor de la alteridad. Eso presupone la concurrencia de un interlocutor, y su libre consentimiento. En este proceso, por su propio desarrollo, se constituye una comunidad efectiva de personas y de intereses. Esto último marca una diferencia con el simple intento de persuadir, en donde no necesariamente hay un reconocimiento del otro como interlocutor legítimo. En síntesis, para que ocurra un intercambio argumentativo, hay que estar de acuerdo sobre algo desde lo cual, a modo de principio, podamos juzgar el asunto en cuestión. En el mundo latino se decía: *Contra negantem principia non est disputandum* (Con quien niega los principios no se puede disputar).

Esta es una conceptualización con gran contenido, y está desarrollada por muchos autores. Perelman y Oldrechts-Tyteca, por ejemplo, escriben: “Para argumentar es preciso, en efecto, atribuir un valor a

la adhesión del interlocutor, a su comportamiento, a su concurso mental. Por tanto, una distinción apreciada a veces es la de ser una persona con la que se llega a discutir” (2015: 50).

En el mismo sentido, Cristóbal Holzapfel afirma: “Más tengamos en claro que entendemos a la retórica como argumentación y no como ha sido tradicional, como mero ‘arte de persuadir’. En el persuadir al otro, o antes que ello tenga lugar, en el intento de llevarlo a cabo, no hay ningún reconocimiento del otro justamente como interlocutor válido, y ello naturalmente incide no solo en cómo el candidato a parlamentario se dirige a los electores, sino en el modo como se hace un spot publicitario” (2015: 77).

Finalmente, es preciso advertir que por extensión aquí radica la cuestión decisiva y fundamental de la argumentación: la libertad humana. Hacia el final del libro citado, Perelman y Oldrechts-Tyteca lo establecen con notable claridad. Únicamente la existencia de una argumentación da un sentido a la libertad, en la medida en que establece las condiciones para realizar una elección razonable: “Si la libertad fuera solamente la adhesión necesaria a un orden natural dado previamente, excluiría cualquier probabilidad de elección; si el ejercicio de la libertad no estuviera basado en razones, cualquier elección sería irracional y se reduciría a una decisión arbitraria que se efectuaría dentro de un vacío intelectual” (2015: 773).

De esta manera, la teoría de la argumentación muestra que entre la verdad absoluta y la ausencia total de verdad, hay espacio para proposiciones que necesariamente estarán sujetas a revisión continua, mediante el buen hábito de proponer razones a favor y en contra. En otras palabras, igualdad de palabra en oposición al ejercicio autoritario del poder.

CINCO: FIGURAS RETÓRICAS

Todos estos contenidos anteriores, asociados a la retórica, pueden insertarse hoy dentro de las preocupaciones por avanzar en la comprensión de las habilidades y disposiciones de pensamiento. Un aspecto especialmente interesante y actual se relaciona con las figuras retóricas o del pensamiento. Desde su origen la retórica posee un recorrido en el que numerosas elaboraciones y reelaboraciones críticas han tenido lugar. Primero los griegos y luego los romanos, para luego pasar a formar parte de nuestra cultura. En particular, la terminología de la tradición retórica, revisada, corregida y ampliada tantas veces, atraviesa siglos de cultura filosófica, jurídica y lingüística. En una de sus dimensiones, esta terminología contiene la noción de figura retórica. Existen numerosas clasificaciones, lo mismo que muchas posiciones sobre su valor dentro del proceso retórico y su importancia como recurso del pensamiento.

Las figuras son el centro de atención de la retórica antigua y clásica. Son formas expresivas peculiares muy usadas por poetas y escritores, pero propias también del lenguaje habitual. Existen desde antiguo y presumiblemente desde que se meditó sobre el lenguaje. Son modos de expresión que escapan a lo normal, y presentan una gran importancia en un doble sentido: por una parte, cumplen funciones ornamentales y de estilo; y por otra, responden a necesidades de la argumentación, tal como lo han defendido Perelman y Olbrechts-Tyteca (2015: 268ss).

Estos autores, enfatizan la dimensión argumentativa y rebajan la cuestión ornamental a un resultado menor. En efecto, si una figura no logra un efecto argumentativo sólo puede ser un ornamento o una simple figura de estilo. Con esto se enfatiza la orientación pragmática de la teoría de la argumentación, para la cual lo importante es el contexto del discurso y su efecto posible en una

audiencia. En su función argumentativa la figura se encuentra incorporada en una totalidad discursiva, en tanto que en su aspecto ornamental aparece aislada, sin relación con los restantes elementos.

Marchese y Forradillas las definen “como la distancia existente entre signo y sentido, como un espacio interno del lenguaje” (1991: 165). De este modo, las figuras se inscriben como una parte de un proceso basado en la connotación, que, por lo mismo, supone una conciencia respecto de la ambigüedad del lenguaje en general, y en particular de cualquier discurso especulativo y literario.

Perelman y Olbrechts-Tyteca agregan que para que exista una figura retórica deben concurrir dos características: “Una estructura discernible, independiente del contenido, es decir, una forma (que sea, según la distinción de los lógicos modernos, sintáctica, semántica o pragmática), y un empleo que se aleja de la forma normal de expresarse y que por consiguiente, atrae la atención” (2015: 270). Al mismo tiempo, para poder estudiar una figura es preciso que sea aislable, que se pueda reconocer como tal; y podrá ser considerada argumentativa en la medida en que su empleo genera un cambio de perspectiva.

En lo que sigue se definen brevemente un conjunto de figuras retóricas. Todas ellas están mencionadas en la *Retórica* de Aristóteles, pero no cubren el total de las figuras que aparecen en la literatura pertinente.

Figuras de Comparación:

- **METÁFORA** Significa traslado, implica la idea de llevar una cosa de un ámbito a otro. Consiste en dar a la cosa el nombre que pertenece a otra, logrando que la significación contenida en ese nombre se desplace a otro sector diferente de lo real.
- **PARÁBOLA** Expresar ideas mediante historias. Muestra la idea en la realidad, la muestra en forma concreta, con una anécdota, haciendo que su captación sea fácil para una mente sencilla, y permitiendo una mejor recordación.
- **FÁBULA** Equivale a la parábola, con la diferencia que contiene narraciones en las que intervienen animales y vegetales que adoptan conductas humanas, o seres inanimados que cobran vida.
- **ALEGORÍA** Es el equivalente de una larga metáfora. Figura en la cual un término se refiere a un significado oculto y mucho más profundo. Relato de carácter simbólico y alusivo, emparentado a su vez con la fábula.
- **PARALELO** Figura que exige la presencia de dos términos que se ponen uno frente al otro, con el propósito de establecer una comparación.
- **SÍMIL** Consiste en comparar distintos elementos, como seres animados e inanimados, conductas, acciones, procesos o sucesos, con el fin de extraer de uno de ellos aspectos o características semejantes. Es una metáfora que se expresa de otra forma.

Figuras de Reducción:

- **METONIMIA** Figura de transferencia semántica, que actúa por sustitución y reducción, en la cual una palabra se usa por otra. Su estrategia básica consiste en comunicar un estado corporal o intangible en términos de un estado corporal tangible. Implica también identificar una parte con el todo o bien una cosa por el nombre de otra, tomando el efecto por la causa, el autor por sus obras o el signo por la cosa significada.
- **SINÉCDOQUE** Consiste en la transferencia de significado de una palabra a otra, apoyándose en una relación de contigüidad, especialmente de inclusión, como cuando el todo se reduce a la parte, el

plural por el singular, el género por la especie, la materia por el objeto o lo abstracto por lo concreto.

Figuras de Repetición:

- **EPIZEUXIS** Es una figura de vehemencia, que consiste en la repetición reiterada de una palabra o de una frase.
- **ANÁFORA** Básicamente es una repetición, que se utiliza para agregar fuerza a la expresión o bien para ornamentar. Secuencia de sentencias con la misma palabra o frase inicial.
- **EPÍSTROFE** Es una figura especial de la anáfora, y consiste en la repetición de una o más palabras al final de los enunciados sucesivos.
- **EPANODOS** Igual que la epístrofe sólo que la repetición se da en el comienzo, en el medio y al final de una frase o párrafo.
- **EPANALEPSIS** O **GERMINATIO** Consiste en la duplicación de una expresión, repitiéndola al principio en el medio o al final de un segmento textual.
- **POLIPTOTON** De muchos casos. Juego con las variaciones gramaticales de una palabra. Es la repetición de una palabra con funciones sintácticas distintas, tanto en el mismo enunciado como en enunciados contiguos y unidos entre sí.
- **CONCATENACIÓN** Secuencia de sentencias en donde la primera palabra o frase de una es la última de la anterior.
- **TAUTOLOGÍA** Se repite algo sólo que con otras palabras. Como figura lógica consiste en presentar una proposición cuyo predicado no agrega nada nuevo con respecto al tema. Considerada como un vicio lógico puede tener, sin embargo, un gran valor expresivo.
- **ALITERACIÓN** Repetición de una letra o combinación de letras en dos o más palabras, muy habitual del lenguaje común.

Figuras de Grado:

- **HIPÉRBOLE** Exageración con propósitos de énfasis. Figura que consiste en emplear palabras exageradas o amplificadas para expresar una idea o un sentimiento más allá de los límites de la verosimilitud.
- **LITOTES** Emplear el término contrario del que se quiere significar combinándolo con la negación. Es una atenuación del pensamiento para dar a entender más de lo que se dice. La atenuación más frecuente es la negación del contrario.
- **EUFEMISMO** Figura con la que se busca suavizar una expresión a una palabra que designa algo incómodo, crudo, inoportuno o duro de aceptar. Cumple la función de desviar la atención de los aspectos indeseables.
- **PREGUNTA RETÓRICA** Interrogación que busca descartar todas las posibles respuestas discordantes con la afirmación implícita en la propia pregunta. Así se transforma en una afirmación.
- **CLÍMAX** Subir desde lo trivial a lo más elevado. Es una sucesión de palabras que amplifican, pero que eventualmente atenúan progresivamente las ideas comunicadas.
- **ANTICLÍMAX** Es una intensificación gradual, tanto si se presenta como un ascenso o como un descenso. Generalmente se la usa como descender desde lo alto a lo más simple o trivial.

Figuras de Contraposición:

- **ANTÍTESIS** Sentencia que comprende una oposición. Consiste en la contraposición de dos palabras o frases de sentido opuesto.
- **PARADOJA** Emplear expresiones o frases que envuelven contradicciones. Afirmar algo en apariencia

contrario o absurdo para el buen sentido. Es también una contradicción que resulta de una deducción correcta a partir de premisas congruentes.

- OXÍMORON Especie de antítesis en la cual se integran palabras de significado opuesto, que consideradas por separado serían excluyentes. Significa mezclar agudo y obtuso.
- IRONÍA Consiste en decir algo de modo que se entienda lo contrario. Implica contraponer lo que piensan los otros con lo propio, empleando las mismas palabras, pero dándoles un sentido opuesto.
- PROLEPSIS Es una forma de hacer una anticipación, de anunciar algo que ocurrirá. Se funde aquí lo que ocurre con lo que ocurrirá, de modo que el tiempo se desdobra.
- AMBIGÜEDAD Situación que se produce cuando una misma frase puede tener varios significados. Decir una cosa distinta, pero con las mismas palabras.

Figuras de Sustitución y Supresión:

- EPÍTEO Tipo especial de calificativo que destaca una cualidad notoria contenida implícitamente en el sujeto. Suele preceder o reemplazar al nombre.
- ANTONOMASIA Sustituir el nombre. Consiste en usar, en lugar de un nombre propio, una expresión que exprese la cualidad característica del individuo.
- SÍMBOLO Figura relativa a la acción de reunir diversas cosas. Alude al acto de tomar dos objetos dispares que luego se vuelven inseparables.
- PERSONIFICACIÓN Otorgar características propias de una persona a un elemento inanimado o inorgánico.
- CIRCUNLOCUCIÓN O PERÍFRASIS Hacer rodeos con las palabras, destinado a sustituir un término único, definirlo o parafrasearlo.
- PARALIPSIS O PRETERICIÓN Figura por medio de la cual se dice claramente algo, pero fingiendo que no se quiere decir.

RESUMEN DE ARGUMENTOS

Son numerosos los textos en donde se encuentra un tratamiento respecto a los argumentos disponibles, sus tipos y sus aplicaciones posibles. Tanto las enumeraciones como los ordenamientos y la reflexión propuesta, varían conforme a distintos criterios.

Examinaremos brevemente a dos autores. En primer lugar a Anthony Weston (1994: 35ss) que establece una clasificación simple que cubre cinco categorías: argumentos mediante ejemplos, argumentos por analogía, argumentos de autoridad, argumentos acerca de las causas y argumentos deductivos. En segundo lugar observaremos la propuesta de Cristóbal Holzapfel (2016: 149ss) que enumera los siguientes argumentos: contradicción, incompatibilidad, autofagia y retorsión, ridículo, tautología y coincidencia de opuestos, regla de justicia, reciprocidad y simetría, transitividad, inclusión, división, complementariedad, dilema, *argumentum ad ignorantiam*, comparación, sacrificio, compensación y probabilidad.

Es obligatorio asumir que no existen argumentos imbatibles, y que la eficacia que pueden tener depende de numerosos factores, entre los cuales es fundamental atender al contexto en el que se enuncian. Es interesante mencionar también el enfoque propuesto por los escépticos antiguos, que introdujeron el concepto de *isología*, para representar el peso lógico equivalente de los argumentos, a favor y en contra. Esto es, en un debate puede haber argumentos mejores y peores, pero también puede ocurrir que al no tener diferencia desde el punto de vista de su estructura lógica, conduzcan a

una especie de empate. (Rivano, 1994: 19).

Las cinco categorías de Weston, son las siguientes:

- ARGUMENTOS MEDIANTE EJEMPLOS: Es común recurrir a un caso particular para justificar o respaldar la justeza de alguna proposición. Esto es, se expone uno a más ejemplos o situaciones específicas, para dar fuerza a una propuesta o fortalecer una opinión. Encontramos en *Romeo y Julieta* de Shakespeare, la siguiente demanda que hace Lady Capuleto a su hija Julieta: “Bien; tiempo es ya de pensar en el matrimonio. Otras más jóvenes que tú hay aquí, en Verona, damas de gran estimación, que ya son madres. Si no recuerdo mal, yo misma era vuestra madre mucho antes de esa edad en que tú sois todavía una doncella. Así, pues, en breves palabras: el animoso Paris os solicita por esposa” (1, III). Como en tantas otras situaciones, aquí se busca poner en evidencia lo adecuado de un planteamiento o una solicitud, a partir de un ejemplo que tenga valor para el interlocutor. Cosa parecida ocurre cuando se utilizan parábolas o fábulas.
- ARGUMENTOS POR ANALOGÍA: En este caso se recurre a la comparación, o a una relación de semejanza entre cosas diferentes. Las analogías son recursos del pensamiento, que amplían las posibilidades de representar objetos o eventos mediante símiles. Son herramientas para pensar y explicar el mundo. Cuando se formulan preguntas para averiguar sobre las diferencias surgen las distinciones, por el contrario, cuando se hacen preguntas para averiguar los parecidos se crean analogías. Tan poderoso es este recurso, que se ha utilizado incluso para probar la existencia de Dios, en su condición de responsable de todo lo creado. En su versión más familiar, se invita a reconocer que toda obra, desde una silla hasta el psicoanálisis o la torre Eiffel, debió tener un autor. En cierto sentido, las figuras de comparación cumplen esta misma función.
- ARGUMENTOS DE AUTORIDAD: Con mayor o menor énfasis, este es un recurso habitual en los intercambios cotidianos. Con frecuencia todos debemos confiar en otros para saber qué creer o qué aceptar. La recomendación de un profesional de la salud, como una autoridad validada socialmente, seguramente tiene mayores posibilidades de ser aceptada comparada con la recomendación de otra persona cuya experticia no está establecida. Muchos medios de comunicación, instituciones, partidos políticos, universidades o comunidades científicas, pueden llegar a tener autoridad según sea la perspectiva en que estemos ubicados. Recordemos que en el amanecer de la escritura y las primeras publicaciones se decía “está escrito”, como evidencia de una verdad indiscutible. En la escritura académica se recurre con frecuencia a las referencias bibliográficas para validar lo que se expone. En un sentido más cotidiano, la publicidad utiliza constantemente la modalidad de incorporar figuras populares para vender un servicio o producto, confiando en que representan para el público un modelo de éxito social, y por tanto una fuente de alta credibilidad.
- ARGUMENTOS ACERCA DE LAS CAUSAS: Establecer una relación causal suele ser una forma convincente de establecer una proposición. Esto significa argumentar haciendo notar que algún fenómeno o evento dependen inequívocamente de algún factor anterior. Por ejemplo, puede ocurrir que cierta sintomatología quede explicada por la presencia de un virus, o que la luz encendida se debe a que el interruptor fue accionado. Este tipo de argumento es muy valioso en ciertas áreas, porque efectivamente puede ser una razón convincente de la ocurrencia de un fenómeno, pero para otras situaciones es extremadamente dudoso. Es fácil reconocer la causalidad en algunos fenómenos naturales, o al interior de sistemas discretos, a condición de precisar con claridad un factor clave

que actúa para producir una consecuencia. Sin embargo, conviene tener en cuenta que en la vida social rara vez se encuentran fenómenos mono causados, y por el contrario bajo toda evidencia operan complejas interacciones de carácter multicausal. Como un modo de observar la debilidad de este argumento, podemos considerar el uso abusivo que se hace del mecanismo causal en las supersticiones. Por ejemplo, algunos todavía creen que si algún día mueren o huyen los cuervos de la Torre de Londres, la realeza inglesa desaparecerá.

- ARGUMENTOS DEDUCTIVOS: La deducción es un recurso habitual. En síntesis, significa obtener una conclusión indiscutible a partir de premisas cuya verdad está establecida, tal como ocurre en el silogismo. Por ejemplo: “Todos los hombres son mortales, Sócrates es hombre, por tanto Sócrates es mortal”. Aún así, hay que advertir que no todas las premisas son siempre tan sólidas. Umberto Eco proporciona un divertido ejemplo comentando un comercial en que se pretende demostrar la pureza de un lápiz que escribe mejor porque posee una punta de diamante. El silogismo implícito sería así: “Los lápices con punta de diamante escriben mejor, Bic Cristal posee punta de diamante, por tanto Bic Cristal escribe mejor”. Luego el comercial enfatiza que la garantía de la existencia del diamante está dada porque, según se muestra, el diamante no es atraído por un imán. Eco comenta “Se ofrece una deducción implícita del tipo ‘los diamantes no son imantables’. (...) Pero el hecho de que los diamantes no sean imantables no excluye que haya otras cosas no imantables, como los conejos, las peras, los licenciados en Derecho, Gina Lollobrigida” (En Garavelli, 1999: 27).

En la propuesta de Holzapfel se consideran los diecisiete argumentos mencionados. A continuación se resumen algunos de ellos:

- CONTRADICCIÓN: Desde el punto de vista lógico, la contradicción queda fuera del discurso porque representa una anomalía. Sin embargo, en términos argumentativos puede ser un recurso valioso. Consideremos el siguiente ejemplo, tomado del texto *Serenidad* de Martín Heidegger: “Pero también podemos hacer otra cosa. Podemos usar los objetos técnicos, servirnos de ellos de forma apropiada, pero manteniéndonos a la vez tan libres de ellos que en todo momento podamos desembarazarnos de ellos. Podemos usar los objetos tal como deben ser aceptados. Pero podemos, al mismo tiempo, dejar que estos objetos descansen en sí, como algo que en lo más íntimo y propio de nosotros mismos no nos concierne. Podemos decir “sí” al inevitable uso de los objetos técnicos y podemos a la vez decirles “no” en la medida en que rehusamos que nos requieran de modo tan exclusivo, que dobleguen, confundan y, finalmente, devasten nuestra esencia”.
- RIDÍCULO: Una afirmación es ridícula cuando contraviene o entra en conflicto con la lógica, la experiencia habitual, la costumbre establecida o un modo de interpretar. Así, un argumento ridículo puede abrir un modo distinto de plantear un asunto o bien obligando a la audiencia a ponerse en otra perspectiva. Esto ocurrió cuando Odiseo propuso construir un caballo de madera para terminar la guerra con Troya, o cuando Edward de Bono propuso que los desechos de una fábrica fueran expulsados río arriba. Muchas soluciones creativas dependen, precisamente, de asumir perspectivas hasta ese momento absurdas.
- REGLA DE JUSTICIA, RECIPROCIDAD Y SIMETRÍA: La regla de justicia exige un tratamiento equivalente a personas o situaciones que corresponden a una misma categoría. Un curioso ejemplo está proporcionado por Leopoldo Castedo en su *Historia de Chile*: “En cierta ocasión, don Joaquín Larraín apostrofó a los protestante diciendo: ‘Allí donde se ven religiones fundadas por sastres y

por zapateros'..., a lo que interrumpió Manuel Antonio Matta: 'Como otras por carpinteros'...". Esto muestra que la regla de justicia permite anular una descalificación (o extenderla a todos) si nos atenemos a un mismo principio. Otra manera de observar esta regla está dada por la regla de oro de la convivencia. Algunos ejemplos: "No impongas a los demás lo que no desees para ti mismo. Este es el único hilo que recorre toda enseñanza y que debería practicarse día y noche", Confucio. En el libro de Tobías, incluido en el Antiguo Testamento, se puede leer: "No hagas a nadie lo que no quieras que te hagan". El Levítico, uno de los libros de la Tora, el texto que constituye el fundamento del judaísmo, incluye el mandamiento: "Amarás a tu prójimo como a ti mismo". Platón escribe en el diálogo *Critón*: "No deberíamos vengarnos ni devolver mal por mal a nadie, sea cual sea el mal que hemos sufrido". A su vez, Epicuro sentenció alguna vez: "No dañar ni ser dañado". El sabio judío Hiller hacía su propio resumen fundamental: "No hagas a los demás lo que no querrías que hicieran contigo. En eso consisten la Ley y los Profetas, todo lo demás es comentario. Id y aprended". A su turno, Jesús recoge estas tradiciones diciendo: "Obra con los demás cómo quisieras que ellos obraran contigo". En una antigua oración atribuida a Buda, se decía: "¡Que todos sean felices! Débiles o fuertes, de alta, mediana o corta estatura, pequeños o grandes, visibles o invisibles, cercanos o lejanos, vivos o aun no nacidos: ¡que todos sean perfectamente felices!". Mahoma, según se lee en el Corán, afirmaba: "Ninguno de nosotros puede ser creyente a menos que desee para su vecino lo que desea para sí mismo". Con el tiempo, Kant asumía que lo único común en todos los hombres es la razón y proponía: "Actúa siempre de acuerdo a una máxima tal que puedas querer al mismo tiempo que se convierta en ley universal". En el siglo XVII el gran médico Thomas Sydenham, apodado "el Hipócrates inglés", testimoniaba: "Nadie ha sido tratado por mí de manera distinta a la que yo quisiera ser tratado si me enfermara del mismo mal". Gandhi afirmaba: "Para ver al universal y omnipotente Espíritu de la Verdad cara a cara, uno debe ha de ser capaz de amar a la criatura más insignificante como a uno mismo". Así, sucesivamente, muchos autores han agregado una banderilla. John Rawls, por ejemplo, dice: "Concibe siempre tus reglas como si no supieras si estás al principio o al final del orden jerárquico". Hans Jonas, por su parte: "Obra de tal modo que los efectos de tu acción sean compatibles con la permanencia de una vida humana auténtica en la tierra".

- **COMPLEMENTARIEDAD:** Ese argumento es particularmente sugerente ya que nos muestra que los contrarios se potencian recíprocamente. Planteamientos de este tipo tienen larga historia en la filosofía, especialmente desde una perspectiva dialéctica. Por ejemplo, aprendemos más del amor, después de haber vivido el desamor; podemos hablar del alma, porque existe el cuerpo, y sabemos del día porque hay noche. Apolo y Dioniso interactúan y se confunden para crear el mejor momento de la cultura griega antigua, al decir de Nietzsche. Un polo negativo y otro polo positivo hacen posible la luz de una ampolleta. San Pablo escribe en su *Epístola a los romanos*: "¿Que diremos entonces? ¿Qué la ley es pecado? De ninguna manera; pero yo no habría conocido el pecado si no fuera por la Ley. Yo no tendría conciencia de lo que es codiciar si la Ley no me hubiera dicho: 'No codiciarás'. El pecado encontró ahí su oportunidad y se aprovechó del precepto para despertar en mi todas suerte de codicias, mientras que sin Ley el pecado es cosa muerta" (7, 7-8). Por cierto, las figuras de contraposición se relacionan con este tipo de argumentos.
- **DILEMA:** En sentido corriente, un dilema es una elección difícil entre dos posibilidades igualmente insatisfactorias. En sentido lógico, es una alternativa en la que los dos términos conducen a la misma conclusión. Para Perelman y Olbrechts-Tyteca es una forma del argumento en la cual se examinan dos posibilidades de modo que cualquiera que sea la elección, se llega a una

consecuencia de igual alcance, por las siguientes razones: o bien conducen cada una al mismo resultado, o bien llevan a dos resultados de valor idéntico, o bien acarrear, en cada caso, una incompatibilidad con una regla a la cual se estaba ligado. Al respecto, los mismos autores citan a Pascal: “¿Qué podrían hacer los judíos, sus enemigos? Si lo reciben, demuestran su autenticidad con su recibimiento; si lo rechazan, lo demuestran con su rechazo”.

- ARGUMENTUM AD IGNORANTIAM: Este argumento tiene lugar especialmente cuando se desconoce el contenido o el trasfondo de las alternativas en discusión. En este sentido, siempre se podrá insistir en que no se dispone de suficiente información, o que no hemos alcanzado el conocimiento necesario para establecer una proposición fundada. Es memorable la sentencia de Goethe: “El hombre actúa sin conciencia”. También lo es el verso de Patricio Manns: “¿Qué sabes de cordillera, si tú naciste tan lejos...?”. La antigua propuesta socrática extiende este argumento cuanto afirma que el hombre hace el mal sólo por ignorancia. La ignorancia es una condición humana muy reveladora, porque es indudable que resulta consustancial al ser humano la imposibilidad de conocer la totalidad de las consecuencias de una acción. Un caso extremo, y seguramente paradigmático, es probablemente el que está presentado por Sófocles en su *Edipo Rey*. Aquí el personaje está íntegramente determinado por la ignorancia: ignora que ha asesinado a su padre y ha desposado a su madre. Finalmente, ignora que él mismo es el principal responsable de las desgracias que afectan a Tebas. Este argumento tiene una dimensión filosófica inescapable, dado que en el fondo del actuar humano hay siempre una cuota de ignorancia que difícilmente podrá ser superada.

BIBLIOGRAFÍA

- ARISTÓTELES (1998). *Retórica*. (Traducción de Alberto Bernabé). Madrid: Alianza.
- ALLENDE, ISABEL (1990). *Cuentos de Eva Luna*. Buenos Aires: Sudamericana.
- BARCELÓ, JOAQUÍN. Editor (1992). *Persuasión, retórica y filosofía*. Santiago: Universidad de Chile.
- BARTHES, ROLAND (1990). *La aventura semiológica*. Barcelona: Paidós.
- BERISTAIN, HELENA (1995). *Diccionario de retórica y poética*. México, D. F.: Porrúa.
- COVARRUBIAS, ANDRÉS (2003). *Introducción a la retórica clásica*. Santiago: PUC.
- DESCARTES (1967). *Obras Escogidas*. Buenos Aires: Sudamericana.
- GÓMEZ LASA, GASTÓN (1992). *El expediente de Sócrates*. Santiago: Universitaria.
- ----- (1980). *La Institución del diálogo filosófico*. Valdivia: Universidad Austral.
- GARAVELLI, BICE (1999). *Manual de retórica*. Madrid: Cátedra.
- GARCÍA, RICARDO (2000). *Uso de razón. Diccionario de falacias*. Madrid: Biblioteca Nueva.
- HEGEL G. W. F. (1996). *Lecciones sobre la historia de la filosofía*. México, D. F.: FCE.
- HOLZAPFEL, CRISTÓBAL (2016). *Argumentación y proyección de mundo*. Santiago: Universitaria.
- JAEGER, WERNER (1967). *Paideia. Los ideales de la cultura griega*. México, D. F.: FCE.
- KIRK, G. S., RAVEN J. E. y SCHOFIELD, M. (2003). *Los filósofos presocráticos*. Madrid: Gredos.
- LAÍN ENTRALGO, PEDRO (1987). *La curación por la palabra en la antigüedad clásica*. Barcelona: Anthropos.
- LLANOS, ALFREDO (1968). *Los presocráticos y sus fragmentos*. Buenos Aires: Juárez.
- LLEDÓ, EMILIO (2011). *El origen del diálogo y la ética*. Madrid: Gredos.
- LÓPEZ, RICARDO (2014). *El valor de la palabra. Sentido del diálogo*. Revista REM, Nº 4. UP.
- ----- (2006). *El valor de la palabra en la antigüedad griega*. Revista Praxis, Nº 9. UDP.
- ----- (1997). *Maestros innovadores*. Santiago: Universidad de Chile.
- MARCHESI, A. Y FORRADILLAS, J. (1991). *Diccionario de retórica, y terminología literaria*. Barcelona: Ariel.
- MURPHY, J. J. Editor. (1988). *Sinopsis histórica de la retórica clásica*. Madrid: Gredos.
- SANTIBÁÑEZ, CRISTIÁN (2002). *Teorías de la argumentación*. Concepción: Cosmigonon.
- PASCAL (1972). *El arte de persuadir*. Santiago: Universidad de Chile.
- PEIRCE, CHARLES (2010). *El amor evolutivo y otros ensayos sobre ciencia y religión*. Barcelona: Marbot.
- PERELMAN, C. Y OLBRECHTS-TYTECA, L. (2015). *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Madrid: Gredos.
- PLATÓN (1982). *Gorgias*. (Traducción de Gastón Gómez Lasa). Santiago: Andes Bello.
- PROTÁGORAS y GORGAS (1992). *Fragmentos y testimonios*. Buenos Aires: Aguilar.
- PUJANTE, DAVID (2003). *Manual de retórica*. Madrid: Castalia.
- RIVANO, EMILIO (2008). *De la argumentación*. Santiago: Bravo y Allende.
- RIVANO, JUAN (1998). *Retórica para la audiencia*. Santiago: Bravo y Allende.
- ----- (1994). *La vertebración de la Filosofía*. Santiago: Bravo y Allende.
- VALENZUELA, RODRIGO (2009). *Retórica. Tres dimensiones de la argumentación*. Santiago: Jurídica.
- VAN EEMEREN, F. Y GROOTENDORST, R. (2002). *Argumentación, comunicación y falacias*. Santiago: PUC.
- WESTON, ANTHONY (1994). *Las claves de la argumentación*. Barcelona: Ariel.

ANEXO: PARA INDUCIR AL DESALIENTO

“El número de necios es infinito”. **Cicerón**

“Nunca discuta con un tonto, puede ser que la gente no note la diferencia”. **Ley de Murphy**

“No se puede discutir con una persona cuya subsistencia depende de no dejarse convencer”. **G. B. Shaw**

“Sólo dos cosas son infinitas: el universo y la estupidez humana... y ni siquiera no estoy seguro de lo primero”.
Albert Einstein

“Nunca, incauto, te dejes arrastrar a discusiones; que el sabio que discute con ignoros se expone a perder también su norte”. **J. W. Goethe**

“Jamás debemos subestimar la estupidez humana. Es una de las fuerzas más importantes de la historia, pero a veces tendemos a pasarla por alto. (...) No hay dios ni ley de la naturaleza que nos proteja de la estupidez humana”. **Yuval Noah Harari**

“Por eso, en principio, un docto debe abstenerse de discutir con quienes no lo sean, pues no puede utilizar contra ellos sus mejores argumentos, que carecerán de validez ante la falta de conocimientos de sus oponentes, ya que éstos no pueden comprenderlos ni ponderarlos”. **Schopenhauer**

“Hampty Dumpty: Cuando uso una palabra quiere decir lo que yo quiero que diga... ni más ni menos. Alicia: La cuestión es si se puede hacer que las palabras signifiquen tantas cosas diferentes. Hampty Dumpty: La cuestión es saber quién es el que manda... eso es todo”. **Lewis Carroll**

“Este es el secreto de la propaganda: saturar completamente con sus ideas a la persona a la que se pretende manipular, sin que ésta se dé cuenta de que está siendo saturada. Por supuesto que la propaganda tiene un propósito, pero este propósito debe ser disfrazado con tal sagacidad y virtuosismo que aquel a quien le incumbe nunca puede saber qué está ocurriendo”. **Joseph Goebbels**

“Este arte de la simulación llega a su cúspide en el hombre: el engaño, el halago, la mentira y el fraude, el murmurar a espaldas de alguien, el afán de figurar, el vivir con esplendores ajenos, el enmascararse, las convenciones encubridoras, el juego de escena ante otros y ante sí mismo, en suma, el continuo revolotear en torno a la llama única de la vanidad es, entre los hombres, con tal amplitud la ley y la regla, que prácticamente nada es más incomprensible que allí haya podido surgir el instinto puro y honesto por la verdad”. **Nietzsche**

“Hay dos formas principales de mentir: por ocultación, ignorando información verdadera; y mediante el falseamiento, presentado información falsa como si fuese cierta. Otras formas de mentir incluyen: la maniobra de diversión, reconociendo una emoción pero identificando incorrectamente su causa; decir la verdad falsamente, admitiendo la verdad pero con una exageración o humor tales que el objetivo permanece impune; la semi ocultación, o admitir sólo parte de la que es cierto, de forma que todo interés se centra en lo que no es pertinente; y la maniobra de inferencia incorrecta, o decir la verdad pero de forma que se dé por implícitamente cierto lo opuesto de lo que se afirma”. **Paul Ekman**

“En efecto, la verdad objetiva de una tesis y su validez en la aprobación de los contrincantes y los oyentes son dos cosas distintas. ¿Cuál es el origen de esto? La maldad natural del género humano. Si fuésemos honestos por naturaleza, intentaríamos simplemente que la verdad saliese a la luz en todo debate, sin preocuparnos en absoluto si se adapta a la opinión que previamente mantuvimos. Eso sería indiferente o en cualquier caso, algo muy secundario. Pero ahora es lo principal. La vanidad innata, que tan susceptible se muestra en lo que respecta a nuestra capacidad intelectual, no se resigna a aceptar que aquello que primero formulamos resulte ser falso, y verdadero lo del adversario. Junto a la vanidad natural también se hermanan, en la mayor parte de los seres humanos, la charlatanería y la innata *improbidad*. Hablan antes de haber pensado y aun cuando en su fuero interno se dan cuenta de que su afirmación es falsa y que no tienen razón, debe *parecer*, sin embargo, como si fuese lo contrario. El interés por la verdad, que por lo general muy bien pudo ser el único motivo, se inclina ahora del todo al interés de la vanidad: lo verdadero debe parecer falso y lo falso verdadero”.
Schopenhauer