

**Género:** Artículo.

**Título:** La retórica.

**Autor:** Arturo Zárate Ruiz

**Fecha:** 29 de junio del 2007

**Breve semblanza:** El autor es investigador de El Colegio de la Frontera Norte, en su oficina de Matamoros, Tamaulipas. Es doctor en Artes de la Comunicación y especialista en retórica. Estudia las argumentaciones, debates, textos y escritos diversos en la frontera de México con Estados Unidos.

**Dirección postal y dirección electrónica:**

El Colegio de la Frontera Norte

Herrera 169, entre 16 y 17

Colonia Centro

87350 H. Matamoros, Tamps.

Tels: (868) 813-4559 y 816-1630

Buzones electrónicos:

[azarate1@riogrande.net.mx](mailto:azarate1@riogrande.net.mx)

[Arturo.Zarate@utb.edu](mailto:Arturo.Zarate@utb.edu)

**Resumen:**

Este artículo busca explicar qué es la retórica con base en sus tipos de argumentaciones, opiniones, pruebas, formas argumentativas y discursivas, asuntos, oficios y su estudio académico. Distingue así sus argumentaciones de aquéllas que son formales y científicas, sus opiniones posibles de las meramente probables, algunas formas argumentativas y discursivas muy suyas como el entimema, el paradigma y el “lenguaje figurado”, sus asuntos y oficios según los autores clásicos, y su estudio académico según es relevante en la vida contemporánea. Para lograr todo esto el autor hace una revisión de muy diversos textos que han explicado la retórica a lo largo de 25 siglos.

¿Qué es la retórica? Hace 25 siglos, Gorgias respondió que un poder para persuadir mediante discursos “a los jueces en los tribunales, a los senadores en el Senado y al pueblo en las Asambleas” (Platón, *Gorgias*).<sup>(1)</sup> Gracias a ella, precisaríamos, “los arsenales de los atenienses, lo mismo que sus murallas y sus puertos, han sido construidos siguiendo en parte los consejos de Temístocles, en parte los de Pericles y no los de los operarios”. Gracias a ella y no al discurso médico, agregaríamos, los médicos persuaden a sus pacientes para que se tomen las medicinas. Y pudiera haber remachado con un “gracias a ella, y no al discurso matemático, es que el matemático persuade a sus alumnos para que aprendan las sumas y las restas, y el gimnasta a sus alumnos para que se ejerciten y fortalezcan”.

Gorgias no convenció a Sócrates. En cierta medida aquél fracasó porque atribuyó a quienes dominan la retórica tal talento que “pondrá a tus plantas al médico y al maestro de gimnasia; y se verá que el propietario se ha enriquecido no debiéndolo a sí, sino a un tercero, a ti, que posees el arte de hablar y ganar las voluntades de la multitud”, es decir, no el producto, sino su publicidad sería lo que vende. Sócrates se opondría así también a Lisias, por pretender éste que hablar bien consiste en la expresión atractiva y eficaz, independientemente que se pronuncien estupideces como “el mejor amante es aquél a quien no amo, ni conozco, ni respeto, ni recuerdo, ni me importa, ni me importuna en absoluto” (Platón, *Fedro*). Sócrates por tanto se resistiría a la visión georgiana de la retórica porque estaba además asociada a la visión de Calicles: no es un poder para establecer la justicia sino uno para que “triunfes” y te salgas con la tuya, independiente de que engañes, cometas injusticias y aplastes a los demás (Platón, *Gorgias*). Es más, Sócrates se resistiría a la visión georgiana porque estaba asociada a la charlatanería y el relativismo de Protágoras: no se fundaría en el conocimiento sino en el aparentarlo, en el ajustarlo al gusto del oyente—cual político de encuestas—y en el “construirlo” con la palabra

(Platón, *Teetetes* y *Protágoras*).

Sócrates incluso rechazaba la retórica georgiana porque aun en el remoto caso de respetar la verdad y la justicia, no sería más que revestir éstas de “confitería”, como se puede también lograrlo con la mentira y lo perverso. Por tanto, su poder no iría más allá de un dorar la píldora—cualquiera que sea—para presentarla apetecible. De hecho, si nos atenemos a los textos de retórica que se han producido a lo largo de los siglos, la mayoría se reducen a instruirnos sobre los “ornamentos” del estilo.(2) Sócrates los abominaría de pretender ellos por sí sostener una verdad. Se resistiría—nos resistiríamos—a aceptar que una persona sensata requiriese del almíbar para reconocer y tragarse una verdad, o que le bastasen las palabras “bonitas” para ser engañado sobre el error y el vicio. Tal vez “las masas disipadas”, tal vez “el populacho indolente”, pero no el augusto senador ni el severo juez requerirían de los adornitos tipo arbolito de navidad para distinguir entre un buen y un mal argumento.

Sin embargo, que Sócrates rechace todas estas definiciones execrables de la retórica no significa que haya refutado de lleno la necesidad de un discurso especial en las cortes de justicia, en el Senado y en las asambleas públicas—los cuales Gorgias consideró como paradigmas de la retórica—, es más, la necesidad de un discurso especial del matemático a sus alumnos para que aprendan las sumas y las restas, del estadista para fortificar su ciudad, del gimnasta para que sus alumnos se ejerciten y del médico para que el enfermo se tome sus medicinas.

Consideremos el discurso del médico. Cuando nos diagnostica, nos informa de manera fría, distante, tal vez impersonal, sobre nuestro estado de salud. Cuando nos propone un tratamiento, se vuelve cálido, personal y hasta apapachador. En un primer caso sabe que lo escucharemos por más duras que sean sus palabras. Nos presenta los hechos. En un segundo caso, como que reconoce que pudiéramos no seguir sus indicaciones. Nos persuade, pues, a las acciones.

Si seguimos las opiniones de Sócrates, el médico no debería cambiar su discurso de ser sus pacientes hombres enteros. Si su paciente es razonable, no necesitaría que le “dulcificuen” la verdad del tratamiento para abrazarlo. A una persona sensata le bastaría el discurso científico para tomar decisiones sobre su bien, sea su salud, su hacienda, o el gobierno de la república. Es decir, una vez pronunciado el discurso que llamaríamos hoy “técnico”, el ciudadano abrazaría el dictamen del ingeniero sobre las fortificaciones de la ciudad, del médico sobre la salud, del monarca sobre la ruta de la república, del matemático sobre aprender bien las sumas y las restas, del militar sobre destruir o no Irak. De ser “sabios”, nos dejaríamos de “retóricas”. Quienes no se pliegan a las ciencias no serían más que los espíritus débiles o corruptos, incapaces de abrazar la verdad por sí, algo menos que hombres, en fin, los menores de edad, los bárbaros, los esclavos, los prisioneros y los salvajes, por tanto, individuos que no merecerían los títulos de ciudadanía y que requerirían de un tutor sabio que los supla en la toma de decisiones o aun de un verdugo que los castigue y someta. Una verdadera república no sería sino la de los sabios, fundada en su sapiencia, y no la del “vulgo”, fundada en sus caprichos, en la “retórica”(Ver Platón, *La República*, *Protágoras*, *Gorgias*; Aristóteles, *Política*).

En todo esto, Sócrates tiene alguna razón. Las verdades no se abrazan por su envoltura sino por sí mismas—de manera invencible las absolutas(3)—. Sin embargo, Sócrates falla en el creer que le baste al médico informar lo que él sabe a la hora de proponer un tratamiento. El médico debe persuadir, y lo hace no para dorar su píldora. Lo hace porque, por más verdadera que sea su píldora, debe demostrar además que es la mejor entre muchas otras píldoras, también verdaderas, que se ofrecen en el mercado.

Como pacientes tenemos la libertad de escoger entre la gran variedad que se nos ofrece en el menú. Es más, no seremos dueños de los hechos pero sí de nuestros actos. Ciertamente el

médico nos *informa* sobre nuestro estado de salud. Sin embargo, cuando ya entra a hablarnos del tratamiento, el médico debe *persuadirnos* sobre tal o cual opción. Sucede que sí podemos aquí escoger, tan fácilmente como podemos cambiar de médico porque el nuevo nos ofrece un tratamiento bastante sencillo y eficaz que se adapta a nuestras necesidades personales. Podemos incluso participar en el diseño del tratamiento. Con inventiva podemos concebir y proponer una dieta novedosa que nos devuelva la salud sin que nos mate de hambre.

Razonar con plenitud de los asuntos humanos no se queda, pues, en reconocer los hechos o calcular sus probabilidades a modo de informe médico, como lo hacen algunos de nuestros tecnócratas. Razonar sobre lo que atañe a nuestra felicidad, como personas, es como persuadir sobre tratamientos médicos. Entonces concebimos y escogemos posibilidades de vida, muchas veces jamás tenidas antes en mente, pues somos creativos e inteligentes. Somos además libres de nuestros actos y por eso podemos escoger de entre un menú de posibilidades. Y como ocurre con los tratamientos médicos, si ya escogimos uno, debemos cumplirlo con toda la fuerza de nuestra voluntad para que verdaderamente funcione el remedio elegido.

La verdad, los hechos, son preciosos: sin ellos es imposible poner los pies en la tierra. Sin embargo, ya teniendo los pies en tierra, debemos empezar a correr con rumbo, y según el rumbo que escojamos.

Esto lo logramos racionalmente con la retórica. Acerquémosnos un poquito más a ella deslindando sus tipos de argumentaciones, opiniones, pruebas, formas argumentativas y discursivas, asuntos, oficios y su estudio académico.

## **1. Un deslinde de los tipos de argumentaciones**

Las argumentaciones retóricas los podemos distinguir de, entre otras, las puramente formales y las que no pretenden más que afirmar la verdad.(5)

### *1.1. Las argumentaciones “formales”*

Las argumentaciones formales parten de premisas cuyos significados, independientemente que sean o no verdaderos,(6) son claros y exactos, por ejemplo, dos es tres y sólo las doncellas cabalgan unicornios. Si correctamente trabadas, tienen fuerza necesaria. El desarrollo argumentativo no puede escapar de las formas preestablecidas por los mismos significados y la trabazón de las premisas. Si hoy es martes, mañana es miércoles. Si dos es tres, entonces dos más dos son seis. Si Luzlinda cabalga unicornios, luego Luzlinda es doncella. Si en una serie creciente de números llegué ya al 88, quiere decir que ya sobrepasé el 77. Si, como nota Zaíd (1985) en su ensayo “La máquina de cantar”, éstas son las reglas de los sonetos, y éstas otras las de la gramática castellana, luego, éste es el número preciso de posibilidades de sonetos en el castellano.

Atender a los desarrollos correctos y necesarios de las ideas, según lo prescriben sus significados, es atender a los aspectos más formales de la argumentación. Es operar como lo hacen las computadoras: no los datos reales, sino la precisión de las instrucciones y el significado de los datos con que se les alimenta, es lo que les permite sacar resultados.

### *1.2. Las argumentaciones “materiales”*

Las argumentaciones “materiales” parten de los conocimientos limitados, pero ciertos, que posee el hombre. A veces pretendemos que partan incluso, por el error humano, de lo falso. Entonces a éste el hombre honestamente lo considera como verdad y de él saca conclusiones.

Lo importante por ahora es notar que quien arguye pretende no sólo asegurar la corrección y necesidad formal de su discurso, sino también asegurar la verdad. En cualesquiera de los casos, las conclusiones son muy diversas según las premisas de las cuales se partan. Y en cualesquiera de los casos, los resultados no pueden sino afirmar de manera limitada la verdad, pues las premisas son limitadas por las mismas limitaciones del hombre en el conocer. Por ello es que estas argumentaciones, salvo en casos muy especiales que no quiero identificar ahora,(7) sólo pueden acercarnos a conclusiones “probables”.

A veces, por ejemplo, las premisas son limitadas por el conocimiento impreciso de la “esencia” de los hechos. La mar de datos nos conduce a distintas respuestas cada cual con su probabilidad de verdad. La luz, por ejemplo, parece a veces comportarse corpuscularmente; otras veces, ondulatoriamente. Las huellas del acusado en el lugar del crimen apuntan hacia su culpabilidad; su carencia de motivo, hacia su inocencia. Que sea el inglés el lenguaje con el mayor número de palabras que refieren cosas concretas en el diccionario hace considerar probable que sea el lenguaje con mayor número de significaciones; aunque quizá no sea así, pues el español lo supera en vocablos de amplia intensidad moral, como “señorío” y “desengaño”—que el inglés ni los concibe con propiedad—, es más, el español goza de una sintaxis la cual aunque combinara los mínimos elementos, por su combinación surgiría una explosión rica, precisa y, aun así, apabullante de significaciones, ¡qué digo!, tal vez sea el único idioma del mundo que distinga entre “ser” y “estar” (Zárate, 1995, xi–xii).

A veces las premisas son limitadas porque la mera “contingencia” de los hechos nos lleva a ésta o aquella conclusión. Muchos elementos de la realidad cambian constantemente y pudieren ser de una manera o de otra en un abrir y cerrar los ojos. En cuanto que la lluvia, el sol, la niebla y el granizo pueden ocurrir en la atmósfera, son todos considerados como probables



estados del tiempo. Aunque su probabilidad sea distinta en un momento dado, aun así son todos en alguna medida probables porque pertenecen a las probabilidades reconocibles del estado del tiempo. Cada cual, sin embargo, nos llevaría a distintas conclusiones sobre el secado de la ropa que está colgada en el tendedero.

Hay otras ocasiones en que las premisas son probables porque, aunque el dato sea certísimo—la gasolina del tanque rinde para recorrer 88 kilómetros planos—, el dato en sí no agota el asunto. Ya en carretera, los kilómetros que nos encontraremos no serán todos planos. Datos nuevos podrían modificar nuestras conclusiones. Por ejemplo, vamos de bajada, por tanto, nos rendirá el combustible hasta más de 100 kilómetros. Por ejemplo, vamos de subida, entonces no nos rendirá ni los 77.

En todas las ocasiones, las argumentaciones “materiales” sólo tienen fuerza probable porque la realidad es riquísima y nuestra capacidad humana de comprenderla muy limitada. En cuanto que conocemos y nos referimos a la apabullantemente rica realidad dentro de los límites de nuestra capacidad mental, las verdades que aseguramos con estas argumentaciones son sólo probables.

Pero no puede ni considerarse la cuestión de verdad probable en estas argumentaciones si no se ha considerado antes la correcta trabazón de los argumentos:

Todo caballo tiene pezuñas.  
Todo caballo es mamífero.  
Todo mamífero tiene pezuñas.

Aunque las premisas son verdaderas, la verdad de la conclusión no sigue pues la argumentación no es correcta. Así, no basta la verdad de las premisas, sino que se requiere además la corrección de la argumentación, para que la argumentación “material” tenga fuerza y convenza.

Una buena argumentación “material” causa entonces convicción con base en la probabilidad de lo que se afirma y la corrección necesaria de la argumentación.

Lo que hay que subrayar es que las argumentaciones materiales no sólo significan, sino informan sobre las cosas que son objeto de nuestro entendimiento, por ejemplo, el hombre es un animal racional, el universo es geocéntrico. Y concluyen, según el conocimiento limitado del que partamos, proposiciones muy diversas.

### 1.3. *Las argumentaciones “prácticas” de la retórica*

Ahora bien, cuando una argumentación no sólo desea asegurar la corrección y la verdad de sus conclusiones, sino además la bondad de lo que se propone, entonces tenemos la argumentación retórica (Aristóteles, *Retórica*, I, vi).

La fuerza de estas argumentaciones se centra en mostrar en forma persuasiva los bienes posibles: persuade sobre los objetos de nuestra voluntad, y nuestra voluntad, en cuanto libre, es la que ha de realizar las posibilidades que se le presenten.

A las argumentaciones retóricas no les basta demostrar, como a las “materiales”, que algo tiene probabilidades de ocurrir. Les toca demostrar además que algo vale la pena que ocurra, *para que la voluntad con sus acciones haga posible ese valor*. Por ejemplo, deben ellas demostrar que ir al teatro o al cine o al campo, cada cual puede ocurrir. Pero además deben demostrar cuál es lo más bueno para el oyente, en tales circunstancias, para que la voluntad se incline y haga lo uno o lo otro.

Pero la argumentación retórica, como la voluntad es libre, lo más que puede hacer es mostrarle a la persona cuál bien posible conviene en un momento dado y en una conjunción de circunstancias, y moverla a ese bien, jamás forzarla. Para conseguir algo de alguien o se le

fuerza o se le persuade. La argumentación retórica no fuerza porque apela a la razón y libertad de las personas; sólo le queda, pues, persuadir.

Su punto crítico no es convencer de un hecho (la verdad sí fuerza a la razón: no podemos intelectualmente optar entre que estas sean peras o sean manzanas), sino persuadir sobre una acción justa, honorable o conveniente, a la que corresponde a nuestra libertad acceder (la bondad no fuerza a la voluntad: podemos libremente optar entre comer peras o comer manzanas o, sí, comer caca, la cual si mi intelecto no es libre de pensar que es un pastelillo, mi voluntad sí es libre en “saborearla”).

Es más, por buscar menos explicar hechos (que sería un problema “teórico”), sino mover a acciones concretas, la argumentación retórica atiende ante todo asuntos prácticos: no tanto qué es o no es, sino qué se hace o no se hace, es más, cómo se hace. Si con las argumentaciones formales y “materiales” *se concluye* un “conocimiento”, con las retóricas *se resuelve* y aun logra una acción.

Ahora bien, si para que dicha acción sea posible no basta que probablemente pueda ocurrir, sino además, que la voluntad, con sus decisiones libres y esfuerzos la abracen, una argumentación retórica para persuadir sobre la posibilidad de una acción tiene aun antes que descansar en las probabilidades de esa acción y en la validez de la argumentación. Ir al cine, al teatro, al campo, a cenar, todos estos son tal vez difíciles, pero posibles. Lo son así por aun antes ser probables en su verdad, y además válidos si la forma de la argumentación es necesaria. Sin embargo, ir esta tarde a Marte, aunque suene muy atractivo y deseable, no se presenta como una opción para nuestra voluntad, por improbableísima hoy día y, quizá, atendiendo a su forma argumentativa, por inválida.

Así, la argumentación retórica es la más complicada pues, para que persuada, debe cubrir

todos los niveles demostrativos de la argumentación: el formal o necesario, que asegura la corrección de la argumentación; el material o probable que asegura la verdad de lo que se convence; y el práctico o retórico, que propone lo posible según su bondad. A Temístocles y Pericles ciertamente se les ha de atribuir el mérito de persuadir a los atenienses sobre la posibilidad y bondad de las fortificaciones de su ciudad. Sin embargo, ese mérito lo aseguraron tras haber ellos consultado antes a sus ingenieros sobre la “verdad” o probabilidad de dichas fortificaciones.(8)

## **2. Opiniones probables y opiniones posibles**

Cuando los públicos se persuaden y debaten ideas lo hacen porque hay un menú de opiniones o propuestas entre las que se pueden escoger. Las argumentaciones formales no generan una variedad de opiniones porque ni la probabilidad ni la posibilidad de las premisas entran en discusión. Por ello, a estas argumentaciones, si son correctas, les sigue indiscutiblemente, como a una ecuación matemática, la conclusión.(9) Si es que dos es tres, dos más dos sólo pueden darnos seis. Las argumentaciones “materiales” y las “retóricas” sí admiten opiniones porque lo que afirman sus premisas es relevante. Es más, lo afirmado no es de inmediato o del todo reconocido sino sólo probable o aun posible. Las conclusiones admiten pues un debate porque las premisas en sí están en alguna medida en debate. Requieren estas últimas de esfuerzos de la razón adicionales (pudieren ser aprehensiones de ideas y juicios, no sólo inferencias) que establezcan la verdad y que establezcan el bien.

Sin embargo, las opiniones “probables” y “posibles” no son de la misma clase:

### 2.1. Opiniones probables

Las argumentaciones “materiales” admiten variedad de opiniones en la medida en que la probabilidad de sus premisas sea alta y demostrable. Puedo opinar que el chino es uno de los lenguajes más ricos en significaciones atendiendo a su poder para generarlas vía asociación de las ideas; puedo no coincidir con esa opinión aduciendo la pobreza de sus formas verbales; sin embargo, no puedo opinar que el chino goza de los verbos “ser” y “estar”, porque es un hecho que explícitamente no los posee. Se puede admitir que la luz sea corpuscular u ondulatoria, pero no etérea. La última opinión no descansa en evidencia que la haga probable. Puede calcularse probabilísticamente la mayor o menor incidencia de abortos y mortalidad en mujeres con leyes que prohíban o “tácticamente” toleren el aborto; sin embargo, carece de fundamento negar que haya un individuo humano ya definido genéticamente—tan genéticamente definido como tú y yo—en el producto de la concepción. Puedo pensar que Gonzalo de Berceo, el famoso autor de *Los Milagros de Nuestra Señora*, participó de lleno en manuscibir el fraudulento documento de *Las Donaciones a San Millán*, pues Berceo era entonces el notario de este monasterio. Puedo dudar de tal especulación, pues hay un rango de fechas probables en que Berceo pudo quedar completamente fuera de cualquier falsificación. Lo que no puedo pensar es que dicho documento, que presume haber sido signado en el siglo X, sea auténtico, cuando factualmente fue confeccionado no antes del siglo XII (Dutton, 1967, en Berceo).

En este sentido las opiniones probables varían en su calidad. Unas son mejores que otras según su probabilidad fundamentada. Otras no pueden ni admitirse como opiniones. Es un sin sentido hasta discutir las por carecer de fundamentos con qué sustentarlas. Es una pérdida de tiempo considerarlas si ya se han reconocido como sin base: deben evitarse.

Nótese que con las opiniones probables uno puede permitirse “desear” (en cierta manera, desear es preferir) aquella probabilidad que uno más le satisfaría que ocurriese. Por ejemplo, yo desearía que el fin de semana sea soleado y agradable para ir a la playa. Uno puede permitirse incluso “escoger” una opinión en vez de otra si urge el tomar decisiones prácticas. Que escoja la opinión probable de “hará sol” tendrá muy distintas consecuencias a que escoja la opinión probable de “lloverá”. Con una iré a la playa y con otra no. Sin embargo, poseyendo plenamente los recursos científicos para calcular las probabilidades, no tengo la libertad de escoger que la probabilidad de día soleado sea mayor que la probabilidad de que un huracán azote la costa. Es más, preferir una cosa en vez de otra no es lo que determina los hechos en sí. Que yo “opine” en favor de un día soleado, ni cambiará las fiabilísimas predicciones ni cambiará el hecho mismo de que el mayor y más peligroso ciclón del siglo después de todo nos arrasará.

## *2.2. Opiniones posibles*

Las argumentaciones retóricas sí permiten sostener opiniones “posibles”. Son posibles porque el que se concreten en bienes reales depende no sólo de hechos invariables que probablemente ocurrirán, sino además, y en gran manera, de que quien ha elegido tal o cual idea, ponga manos a la obra, y la lleve a término en su realización. Quizá no puedo yo escoger entre que llueva o que no llueva, pero si cuento con agua y otros recursos, sí puedo escoger entre sembrar o no sembrar, construir una alberca o un abrevadero para ganado, cultivar un huerto o construir un campo de polo.

Si las opiniones probables hablan de “hechos”, las posibles hablan de “acciones”. Con las primeras nuestra libertad no va más allá de preferir, frente a un hecho aun no determinado, lo que sería más deseable. Con las segundas, nuestra libertad se abre y atiza a nuestra voluntad a

actuar, y así a determinar los resultados.

Ahora, si tengo libertad de escoger entre varios bienes posibles, una opinión resulta mejor que otra porque la escojo y la llevo a término, es decir, la llevo de su mera posibilidad a su actualidad. Quizá sea muy posible y excelente en “abstracto” pertenecer a un elegante club deportivo, pero en “concreto” lo mejor para mí sigue siendo trotar en la rotonda de la Buenavista porque eso es lo que escojo y realizo cada día. Para mí el que salga a bailar, o al cine, o a jugar ajedrez son opiniones cuyo valor de entretenimiento es igualmente admisible. Cualquiera de estas actividades la puedo hacer. Pero porque mi voluntad apetece ahora más bailar, esta opinión es la mejor: una vez abrazándola con interés, libertad y esfuerzo, haré posible el entretenimiento. Tras las elecciones del 2006 para gobernador en el Distrito Federal, Ebrard debió ser mejor que Sodi o que Paredes no porque los perredistas sean más verdaderos o incluso en “abstracto” más buenos que los panistas o los priístas en la ciudad de México, sino porque Ebrard representó la vía escogida libremente por los defeños, su voluntad política para alcanzar la bondad del buen gobierno y el líder quien pensaron uniría sus esfuerzos para concretar el fin que escogieron. Por la misma razón Calderón (incluso con el exiguó margen de victoria) debió ser superior a López Obrador y al resto de los contrincantes como presidente en las elecciones del 2006, y mi esposa, para mí, la mejor mujer de todas en todos los tiempos. Es con ella que cumplo lo que he elegido y no es mera idea vaga, sino la oportunidad con quien yo me actualizo como esposo, como hombre, de manera concretísima en cada momento. Y en cuanto las opciones elegidas de gobierno, está en nosotros los mexicanos—y en nuestros líderes—cumplir lo que escogimos.

*El cumplir lo que nos hemos resuelto es, por cierto, lo que da superioridad a la resolución.*

No se queda en mera idea, sino se convierte en una realidad palpable.

Pero la capacidad de escoger *racionalmente* entre distintas posibilidades exige que lo que se escoja no sólo sea posible, sino también un *bien*. Cuando lo que se escoge es un bien, cualquier opinión es *legítima*, porque es permisible, admisible. Que en “abstracto” un bien sea mayor que el otro no importa (aunque, en concreto, se debe escoger el mejor bien según se ajuste a todas las circunstancias). Lo que importa es que escoja un bien, digamos, comer un “hot dog” escurriendo catsup o un solomillo con aroma a estragón. Si escojo el hot dog, vale, pues mi libertad es la que ha escogido y la que se responsabilizará por concretar su elección.

Sin embargo, no toda opinión es buena, si lo que se escoge no constituye objetivamente un bien: es legítimo que deje de sembrar mi lote porque quiera dejar descansar la tierra, pero no lo es si lo único que me motiva es la flojera, la cual no me produce más bien que el transitorio goce de la dejadez. Hay cosas que, aunque “menores”, si se eligen persevera y se acrecienta el hombre, por ejemplo, comer tostadas de frijoles con mi esposa. Hay otras que si se abrazan—aun el solomillo con aroma a estragón—pierden al hombre (por ejemplo, si la gula y no el hombre escoge tal solomillo). Cualquier bien es el mejor en la medida que mejor sirva y mejor acreciente al hombre.

Entre las opiniones malas, *su realización* puede ser tolerable o intolerable desde la perspectiva de los negocios públicos. Son realizaciones tolerables aquellas que no perjudican más que a la persona que escogió el mal, de tal manera que el público en sí no se ve directamente afectado. Así, la flojera de nuestro vecino debe ser un mal tolerable mientras se lo guarde él y no nos perjudique directamente en nuestro “bien común”.(10) Lo intolerable consistiría la *realización* de una opinión que no sólo perjudica al bien privado, sino también al bien de un tercero o al “bien común”, por ejemplo, ya no el no sembrar un predio por flojera, sino el impedir que se vuelva a sembrar, envenenando perversamente sus tierras por siempre y siempre



con toneladas de sal. Tal comportamiento exige una acción pública que castigue lo intolerable.<sup>(11)</sup> Pero *aun como mera idea*, sin llegar a realizarse, esta opinión *permite* a quienes debaten *el negarse a escuchar lo aberrante*, si no por otra razón, por la pérdida de tiempo en meramente prestarle atención. Esto no es “intolerancia”, sino sensatez. Lo hacemos los profesores universitarios, y todos, ante las necesidades.

En breve, lo que hace a una opinión posible ser mejor que otra es la medida con que persuade a los intereses legítimos de la voluntad, y en la medida que la voluntad se esfuerza por hacer actual esa posibilidad.

Cabe finalmente notar que son muchos los tipos de opiniones posibles, tan variados como las preguntas a que responden: ¿qué hacemos?, ¿cómo lo hacemos?, ¿quién lo hace?, ¿con quién?, ¿a quién?, ¿dónde?, ¿cuándo?, ¿con qué herramientas?, ¿con qué celeridad?, etc. En *De Topicis Differentiis*, Boecio llega a identificar decenas de estas preguntas, todas relevantes en la toma de decisiones.

### 2.3. *Las opiniones probables y la retórica*

Ciertamente, porque nuestro conocimiento de los hechos es limitado, podemos expresar sólo “opiniones probables” sobre ellos. Estas opiniones son muy diversas, es más, no se dan solas sino agrupadas. A veces lo hacen en forma de *ideologías*, es decir, en conglomerados de ideas no necesariamente coherentes (esta incoherencia en ocasiones es justificable por las mismas limitaciones del conocimiento). A veces estas opiniones se reúnen en forma de *sistemas filosóficos* cuyas proposiciones sí aspiran a cierta coherencia entre sí. A veces lo hacen en forma de *mitologías*, donde la letra del lenguaje tal vez choca al racionalista por sus inexactitudes y afirmaciones descabelladas, donde sin embargo el espíritu del lenguaje aproxima

al hombre a las verdades que más le conciernen. En cualesquiera de los casos, estos conjuntos de opiniones probables le ofrecen a las personas una visión amplia del mundo, un sentido a su vida.

De cualquier manera, estas opiniones, por referirse a los “hechos”, se solidifican primordialmente con argumentaciones que aquí he llamado “materiales”, es decir, con argumentaciones basadas en un conocimiento cada vez mejor de las cosas.

Todo esto no quiere decir que las opiniones probables deban argüirse solamente con argumentaciones “materiales”. Se arguyen además con argumentaciones retóricas, si no por otra razón, por la de atraer la atención del público a esta verdad y no a aquel error que parece verdad, pues la mar de mensajes, verdaderos o no, que hoy se expresan, no podríamos sorbérnoslos todos ni en mil vidas. Es más, dos periódicos pueden ser igualmente rigurosos en publicar “toda la verdad, sólo la verdad y nada más que la verdad”. Sin embargo, compro uno y no el otro porque el primero me vende las verdades de manera más atractiva y atendiendo mejor a mis intereses. Qué verdad es la que mejor me sirve a mí, qué verdad me hace mejor persona de conocerla, lo responden en gran medida las argumentaciones retóricas.

En un sentido más profundo, debemos servirnos además de las argumentaciones retóricas porque las argumentaciones “materiales” a veces no bastan para convencernos o convencer a otros sobre los hechos, incluso cuando apuntan de manera muy probable, es más, de manera cierta a la verdad. Sucede que no basta conocer las verdades—no basta ejercer un acto intelectual—. Se requiere además abrazar estas verdades—lo que implica además un acto de la voluntad—. Nada pudiera presentársenos más indubitable que la lista de los números ganadores de la lotería. Sin embargo la consultamos dos o tres veces para convencernos de que no ganamos ni un reintegro. Nos resistimos a aceptar que una vez más tiramos el dinero al inodoro.

Otras ocasiones nos negamos aun a acercarnos a los hechos. Por ejemplo, desde hace años no me hago un análisis de sangre porque no quiero saber que se me han disparado los triglicéridos, el colesterol, la bilirrubina y demás. Me resisto a hacerme los análisis porque una vez con los resultados no me quedarán otras alternativas que el intentar tapar el sol con un dedo o el cambiar radicalmente mis hábitos de alimentación.

En breve, la verdad no pocas veces incomoda. Por tanto, uno le voltea la cara, uno se aleja de ella, uno incluso se atreve a negarla o a falsearla. Si cuando me subo a la báscula me quito los zapatos, me quito la ropa, me acomodo de ladito y aun me arranco los pelos para engañar a esa infame y marque la ingrata unos gramos menos, ¡a cuántos más trucos acudo para ocultar mis egoísmos, mis soberbias, mis rencores y mis vicios! Soy un comodón y no quiero dejarlos.

De hecho, la verdad sobre la virtud es la más difícil de conocer, no porque sea difícil de entender, sino porque es difícil de abrazar: la virtud es exigente.

Frente a este problema, la retórica ha sido por siglos sierva de la verdad, no tanto para facilitar su entendimiento—para esto bastan las argumentaciones “materiales”—sino para apurar a nuestra voluntad a aceptarla. Para ello, no “dora la píldora” sino cumple con su tarea como lo ha hecho siempre: nos persuade sobre *los bienes*.

La retórica, al argüir las verdades, las arguye en cuanto que son además bienes. Puede así argüirlas porque, en el sentido más profundo, la Verdad y el Bien se identifican.(12) Al hacerlo, sin embargo, rebasa al discurso científico que se restringe a la verdad en sí. Pues la retórica la presenta también como un bien a los oyentes, es más, la adapta a los oyentes de tal modo que, aunque sea uno sólo el entendimiento válido de la verdad, muchas sean las maneras personales que, dueño de su libertad, cada oyente ejerza finalmente al abrazarla.

Es, por tanto, común entre los tratadistas clásicos de retórica reconocer las mayores

exigencias y, en consecuencia, la mayor amplitud del discurso retórico tras compararlo con el discurso científico. En *Instituto Oratoria* (II, xx, 7), Quintiliano describió al segundo como un puño, y el primero como una mano abierta. La ciencia, algunos dirían, “va al grano”, la elocuencia “se pierde” en “rollos”. Esta abundancia de palabras, por supuesto, no dejarían los autores clásicos de explicarla ni aun de justificarla. En su *Regula pastoralis* (III, i), san Gregorio Magno insiste: los públicos, aun cada oyente, no son homogéneos sino heterogéneos, por tanto, los mensajes deben adaptarse.

Y como notaría Aristóteles, las pruebas de la retórica son muy especiales.

### 3. Las pruebas en la retórica

Interpretando a Aristóteles (*Retórica*, I, ii), podemos distinguir tres tipos de pruebas en la retórica: las posibilidades, los motivos y los caracteres.(13)

#### 3.1. Las posibilidades

Aunque un argumento retórico no deba ignorar las probabilidades de lo que propone (lo completamente improbable invalidaría el argumento), esas probabilidades no son sinónimo de las posibilidades. Las probabilidades nos permiten predecir un evento, las posibilidades nos invitan a producirlo. Con las probabilidades calculamos el devenir de los hechos, con las posibilidades nos enseñoreamos de esos hechos. Es más, que sea muy probable un evento no es lo que determina ultimadamente su posibilidad. La posibilidad se da finalmente porque, pudiendo—aunque sea difícil—, la queremos. De allí que lo poco probable sea muy posible si

finalmente así se quiere y si así uno se las ingenia, por ejemplo, el rebelarse del sindicato Solidaridad contra el yugo soviético; el dar vida a la democracia en México tras diseñar el IFE. Que sea muy improbable que se abracen los judíos y los palestinos, no significa que sea imposible. El lograr persuadir sobre lo improbable, con bases firmes en que después de todo sí es posible y grandioso, es una marca de los mayores maestros de la elocuencia.

Los argumentos retóricos, aun con base en lo aparente, nos permiten atisbar las posibilidades de un evento cuando no se cuenta aún con información exacta de sus probabilidades. Tenemos, por ejemplo, la línea de argumentación de “opuestos” en que, si a Pedro le gusta mucho que salga el sol ahora, le disgustará por tanto que se nuble. En términos factuales tal vez los días nublados también le gusten a Pedro. Pero con base en la aparente oposición de día soleado con día nublado puedo apostar por la posibilidad de que Pedro se disgustará por el día nublado cuando me dice que ahora disfruta mucho del sol.(14)

Los maestrillos se conforman con simplemente vaticinarle a su público lo que con más probabilidad le va a ocurrir—no circule con su auto por allí, habrá atascos, y de ser posible, mejor no circule—. Los estadistas no se conforman ni siquiera con invitarlos a las mejores posibilidades existentes—circule mejor por allá—, sino que aun las conciben nuevas, las inventan—atrévase a reconceptualizar su ciudad y hágala, según las dimensiones de la bicicleta, como propone Ebrard, o mejor aun las dimensiones del hombre, para quienes caminamos—. Cicerón celebraría en *De Oratore*:

Pero considerando de lleno los frutos sumos de la elocuencia, ¿qué otra virtud congrega a la antes dispersa humanidad en un lugar, o la guía fuera de sus condiciones originalmente salvajes hacia las condiciones presentes de civilización como hombres

enteros y como ciudadanos, o, tras constituir estados, concibe leyes, establece tribunales y reconoce los derechos civiles? (I, 33–34)

Muchas de nuestras mejores posibilidades son, de hecho, invento del hombre. Por ejemplo, la democracia no es simplemente una fórmula de gobierno preexistente que los mexicanos perseguimos, es también algo que concebimos para que finalmente sea posible. No puedo entender de otra manera a nuestro Instituto Federal Electoral, una invención en gran medida mexicana, cuyo diseño ahora exportamos a otras naciones.(15)

### 3.2. *Los motivos*

Si como estudiante de bellas artes puedo cursar entre las materias opcionales o las matemáticas o la retórica, pero no, en cuanto materias escolares, ambas, a sus maestros les toca persuadirme sobre qué gano con cada una, y lo habrán de hacer cada quien no simplemente con argumentos matemáticos, sino de lleno con argumentos retóricos. Lo que está en juego no es sólo la corrección de una ecuación, sino un bien que he de escoger y abrazar a punto de convertirlo en parte de mi proyecto de vida.

En *Furman vs. Georgia* (1972), los magistrados de la Corte Suprema de los Estados Unidos nos ofrecieron opiniones muy diversas sobre la pena de muerte. Por supuesto, parte de su tarea consistió en acercarse lo más posible a la verdad. El juez Douglas notó una mayor proporción de negros que de blancos en el pabellón de la muerte. White consideró la poquísima frecuencia con que se llega a sentenciar, no digamos a ejecutar, a un condenable a muerte. Burger admitió un rango de discrecionalidad que permite a los fiscales y a los jurados sentenciar a muerte a algunos pero a otros no. Los tres magistrados concluyeron por distintos caminos que la pena de muerte era discriminatoria. Sin embargo, para uno discriminaba racialmente: los negros la

recibían y los blancos no. Para otro discriminaba indolentemente: no había seguridad en su aplicación, por tanto tampoco eficacia en disuadir a los malhechores.(16) Para otro más discriminaba sutilmente: condenar capitalmente no consistía en aplicar un código penal indistintamente, sino en sopesar, además del delito, las agravantes y las atenuantes. Aunque cada uno de los magistrados pudiese tener alguna razón para asentar sus conclusiones, especialmente de abordar la pena de muerte en casos particulares, según se deriva de la opinión del juez Blackmun,(17) Douglas, White y Burger contemplaron en sendos análisis distintos males o bienes asociados a la pena capital. Douglas lamentó que fuera una pena racista. White se entristeció porque fuese inefectiva por aplicarse indolentemente. Burger sin embargo celebró que con ella, como en ninguna otra tarea, se pudiese en evidencia la independencia de las cortes de justicia respecto al poder legislativo: aquéllas no aplican la ley automáticamente, cual molinos choriceros, sino con discreción. Hasta aquí, cada uno de los magistrados *concluyeron* cada uno sus opiniones probables, dependiendo de una serie de conocimientos limitados de los cuales partieron.

En la medida en que estos males o bienes no fueron simplemente una conclusión “teórica”, sino posteriormente premisas que llevaron a los magistrados a una resolución judicial—una resolución judicial que requirió justificarse con una argumentación que rebasaba las verdades probables y alcanzaba los bienes posibles—, en esa medida se convirtieron dichos males o bienes en “motivos”, es decir, el segundo tipo de pruebas retóricas que prescribe la doctrina aristotélica. Por poner atención a los males, Douglas y White votaron en contra de la pena de muerte. Por poner atención a los bienes, Burger votó en favor de ella. Aun así, ha de notarse que Douglas y White anularon las sentencias capitales distintamente: uno porque se aplicaba mucho a los negros, otro porque se aplicaba poco a todos. Y Burger la defendió no porque se aplicase mal o

poco, sino bien, es decir, con discreción. Sus votos por tanto tenían cada uno distintas consecuencias judiciales. Burger, en especial, estableció las directrices que, tras nulificar con *Furman vs. Georgia* las penas capitales, le permitirían a la Suprema Corte restablecer las ejecuciones en 1976 con *Gregg vs Georgia*, de quitarle a la discrecionalidad de los fiscales y de los jurados la sospecha de racismo.

De hecho, varios motivos “válidos” pueden estar presentes a la hora de tomar decisiones, pero de estar contrapuestos uno finalmente prevalece para quien se le exige escoger. En *Furman vs. Georgia*, Blackmun se vio acorralado por su aborrecimiento personal a la pena de muerte y por su reverencia a la ley que no sólo permitía las ejecuciones sino además las prescribía. Como su obligación como magistrado era hacer prevalecer la ley, votó finalmente en favor de la pena de muerte. Stewart, por su parte, notó que el móvil tras la pena de muerte era la venganza y además consideró, con pesimismo, que de no darle cauce legal a la venganza, ésta encontraría otras vías, aun los linchamientos, para desfogarse. Sin embargo, Stewart también notó que las sentencias capitales eran excesivamente caprichosas. Votó, pues, contra la pena de muerte. Se arriesgó a negarle un cauce legal a los impulsos de las masas mientras que ese cauce no dejase de ser caprichoso. Prefirió un mal menor, los linchamientos obvios, a un mal mayor, los linchamientos disfrazados de legalidad.

Quizá no haya desacuerdos importantes sobre cuán amenazantes son los carteristas para nuestros bolsillos. Donde ya empieza a haber desacuerdos es en la manera de proteger esos bolsillos. ¿Está en contratar a más policías?, ¿en pagarle mejores salarios a los ya existentes?, ¿en construir más y mejores cárceles?, ¿en cargar no dinero sino moneda personalizada, por ejemplo, cheques viajero?, ¿en el instalar un equipo electrónico de seguridad que nos advierta de manos intrusas en el bolsillo o, mejor, el instalar trampas mecánicas que licuen a punto de



morcilla los dedos del ladrón?, ¿está en todas estas medidas juntas y elevadas a la quinta potencia? Este debate no puede seguir indefinidamente, como el del científico, en su búsqueda de la verdad. El amante de lo ajeno está al acecho y tenemos que escoger, tomar una resolución, sobre cómo protegernos.(18) Sin embargo, nos resolvemos no espontáneamente o a capricho, sino razonando las opciones en cuestión con la retórica.(19) Cada una tiene sus costos y sus beneficios. *Escoger finalmente una opción implica el conscientemente abrazarla con todos sus costos y todos sus beneficios no meramente imaginarios sino reales.*(20) Escoger retóricamente las opciones es asumir con responsabilidad nuestra libertad.

### 3.3. *Los caracteres*

Para asentar sus conclusiones, le son irrelevantes al discurso científico tanto quienes hablan como quienes escuchan. Lo que le importa es lo que se afirma. De allí que se considere al discurso científico como impersonal y se le exija a su estilo que también lo sea.

Con todo, al discurso retórico le es crucial el tomar en cuenta a quienes hablan y a quienes escuchan. Son ellos quienes han de tomar no sólo la decisión sino además quienes habrán de darle cumplimiento. ¿De qué me sirve que me prometan unas vacaciones en el Everest si ni yo ni quien me las promete tenemos aguante para escalarlo? Tiene más sentido que escuche a quien con toda credibilidad me promete un fin de semana en el cerro de Chapultepec. Los caracteres nos convertimos así en premisas ineludibles del argumento retórico.

En alguna medida las consideraciones sobre los caracteres se centran en las personas actuales. La frontera de odio que separa a los palestinos y a los judíos es tal que Ariel Sharon, Primer Ministro israelí, consideró prudente contenerla en un muro que los separe físicamente. Aun así, en alguna medida también pueden considerarse los caracteres posibles a la hora de

tomar esas decisiones, digamos, palestinos y judíos tan deseosos de la paz que trasciendan esos sus odios ancestrales y estén dispuestos no sólo a vivir juntos sino a darse de abrazos y celebrarlo como viejos amigos.

Una marca de elocuencia en los oradores es el que, anclados en las realidades, no desdeñen las posibilidades muy superiores de su público y en ellas finquen sus proyectos. Que el negocio público más importante no es el construir ciudades sino el hacer de simples fardos de impulsos, hombres y aun ciudadanos. Las ciudades, si son, las constituyen sus ciudadanos; las urbes, la urbanidad, según nombró alguna vez Quintiliano a la retórica (*Institutio Oratoria*, VI, iii, 17).

Que la toma de decisiones la lleven a cabo los caracteres conlleva un elemento más en la retórica, inadmisibile en las ciencias: la autoridad. En las ciencias basta un argumento para concluir una proposición; en la retórica sólo la autoridad competente, y no cualquier persona, puede resolver los asuntos que se debaten. Por ello hay géneros de discurso: si se delibera, quienes resuelven son las asambleas republicanas; si se acusa o defiende, quienes resuelven son los magistrados de las cortes de justicia; si necesito nuevas camisas, su estilo, color, tela, estampados, etc., lo decidirá no mi esposa sino yo (bueno, eso es lo que ella me hace creer).

#### **4. Figuras y formas de argumentación retóricas**

La retórica no sólo se distingue por sus tipos de argumentaciones o sus tipos de pruebas; también se distingue por sus formas argumentativas y discursivas muy peculiares.

Aristóteles identifica en el *entimema* y en el *paradigma* las formas argumentativas propiamente retóricas (*Retórica*, I, i, y I, ii). El primero sería el silogismo retórico, y el segundo

la “inducción” retórica. Con el primero diríamos “Sócrates es hombre, luego es mortal”. Con el segundo diríamos “Murió Sócrates: todos moriremos”.

Ambas son inferencias “truncas”. Omiten las premisas que, de expresarse, harían obvia la validez de las argumentaciones. Preservan, sin embargo, esas premisas de manera implícita. En el entimema, la premisa implícita es “Todos los hombres somos mortales”. En el paradigma, más que premisa, tenemos una *simple apprehensión* de la naturaleza humana a través del caso de Sócrates. Este caso no es uno meramente acumulable para que con otros muy diversos se produzca una “generalización”. Es un *caso ejemplar*. Él nos basta para descubrir—inteligir—que *todos los hombres* somos mortales, por tanto, tautológicamente—según una tautología lúcida—concluimos que “todos los hombres somos mortales”. Ambas formas finalmente son deductivas y no inductivas (como el paradigma pudiera parecernos inicialmente). Una vez suplidas las premisas faltantes, estas formas argumentativas cumplen con los cánones de corrección que Aristóteles exige en los *Primeros Analíticos*.

Aun así, ni el entimema ni el paradigma funcionan como simples silogismos.

Cuando el orador usa estos últimos, expresa, impone, al oyente todas las premisas. No falta ninguna. Es más, las premisas mismas devienen apodícticamente en la conclusión. Al final, el oyente sólo escucha. Al final, tal vez le toque sólo asentir a una argumentación que no fue suya.

No así con los entimemas y los paradigmas. Entonces el oyente es quien suple las premisas faltantes. Al menos, el orador así lo confía con base en que comparte con la audiencia cierta cultura, experiencia y conocimientos; en un sentido más profundo, con base en que el orador y el oyente comparten el género humano y, por tanto, la capacidad de acercarse y reconocer juntos la

verdad sobre sí mismos y sus circunstancias.(21) El orador de cualquier modo involucra al oyente. Le apuesta a la capacidad de éste de conocer el asunto por sí mismo, y a la capacidad de éste de reconstruir un argumento trunco. El orador no dice, sino sugiere la inferencia. Al final, es el oyente quien llega a las mismas conclusiones que el orador, pero lo hace por sí mismo, tan así que el oyente puede considerar esas conclusiones como suyas. De algún modo, ya no es el orador quien persuade, sino el oyente quien se persuade a sí mismo, por lo cual ¿qué le queda sino asentir a los razonamientos más suyos?

Por ello, tanto el paradigma como el entimema son mucho más que formas lógicas: son ante todo armas de persuasión y, por tanto, formas de razonamiento eminentemente retóricas.

Y eminentemente retóricas lo son las figuras así llamadas, es decir, las figuras de dicción, las de pensamiento y los tropos. Así lo son porque se ha aceptado siempre que, como parte del estilo, su estudio le corresponde a la retórica.(22) Sin embargo, son sobre todo asunto suyo porque estas figuras también involucran al oyente en el descubrir el significado de las palabras.

Si yo digo, como Jorge Negrete “Dicen que soy hombre malo... porque me comí un durazno de corazón colorado”, mi oyente podría tomarlo literalmente y concluir que mi pecado ha sido la gula. Pero de tomarlo figurativamente, podría también concluir que fue más bien la lujuria. Con todo, de elegir el sentido figurado, a mi oyente corresponde descubrirlo porque no es obvio en la frase. De nuevo, sería no el orador quien persuade, sino el oyente quien se persuade.

He allí la fuerza persuasiva de las figuras y formas de argumentación retóricas. Persuaden porque involucran al oyente en descubrir o inferir lo que se propone. Es más, en alguna medida hermanan al orador y al oyente. Ambos descubren juntos que por sus cabezas pasa la misma idea sin haberla siquiera pronunciado. Viéndose a los ojos, sin decir más palabras, pudieran sonreírse el uno al otro, como prometiéndose no revelar a otros “su secreto”. Se convertirían así

en cómplices—en alguna medida en “amigos”—por su mismo hallazgo intelectual.

## 5. Los asuntos y los oficios de la retórica

Según Aristóteles, la retórica no se ocupa de ningún asunto substantivo en particular, como lo harían las ciencias biológicas o químicas. Similar a la lógica (*Retórica*, I-i),(23) es una facultad (*Retórica*, I-ii) de la cual todos gozamos para poder razonar sobre cualquier asunto; de manera especial nos permite a las personas, grupos y aun naciones tomar decisiones prácticas sobre los bienes que más hondamente nos conciernen. En la medida que esas formas de razonar y tomar decisiones pueden estudiarse y pulirse, esa facultad se eleva a un arte, y como un buen hábito, es una virtud (Quintiliano, *Institutio Oratoria* II, xv–xxi). En la medida en que esas formas de razonar pueden adquirir niveles muy especializados en algunos ámbitos paradigmáticos, como lo son las asambleas republicanas y las cortes de justicia, en esa medida también la retórica se especializa: sus géneros clásicos son el deliberativo, el epidíctico y el judicial. Sin embargo, cuando su especialización se extiende al estudio substantivo de los asuntos, por ejemplo, las formas de gobierno o los distintos tipos de políticas públicas, la retórica deja de ser tal y se convierte en una ciencia en particular, en este caso, ciencia política.

En la medida en que unas formas de razonar son mejores que otras, la retórica no sólo las estudia de manera descriptiva, sino además crítica y aun prescriptiva.

Según los clásicos, las distintas responsabilidades retóricas al razonar y tomar decisiones pueden estudiarse como “oficios” u obligaciones (*Ad. C. Herennium*; Cicerón, *De Inventione*). La invención estudia las formas de investigar, descubrir, concebir, inventar y argumentar

propuestas. La disposición estudia el orden y el proceso que se ha de seguir, por ejemplo, en un debate. El estilo estudia cómo las palabras no sólo encarnan sino aun generan ideas y argumentos. La memoria dispone de manera oportuna y artística las pruebas, las argumentaciones y las palabras a quien debate. Y la presentación asume que los medios de comunicación no son simple envoltura sino que son en alguna medida parte del mensaje.(24) Sin embargo, ninguna de estas tareas se da por separado, pues según nota Cicerón (*De Oratore* I y III), “una es la sabiduría y la elocuencia”. Es más, dominar estos oficios no se consigue simplemente con la teoría; como en toda pedagogía que atañe a las virtudes (Quintiliano, *Institutio Oratoria* II, xv-xxi, XII, i, 1),(25) se obtiene además con la imitación y la práctica (*Ad C. Herennium* I, ii, 3; Quintiliano, *Institutio Oratoria*, X).

## 6. La retórica y su estudio académico

La retórica ha sido siempre una actividad propia de la humanidad. Todos los hombres razonamos sobre los bienes para elegirlos ya de manera personal o para comprarlos o venderlos a los demás, desde la pertinencia de poner un alfiler y no un palillo allí, durante el hilvanado de un vestido de novia, hasta la consideración del bien común del cual se precia la república. De esta actividad se conservan registros directos e indirectos los cuales por muy diversos fines y según muy variados modos merecen estudiarse. Esta actividad, por darse también en el presente, puede estudiarse no sólo en registros sino aun “en vivo”, mediante observaciones y, según algunos, con la criba del método experimental de las ciencias positivas-matemáticas.(26) Los estudios que se han hecho ayer y aun se hacen hoy sobre la retórica son tan diversos y distintos

en su epistemología, metodología, conclusiones y demás que merecen incluirse como parte de la reflexión. Todo este bagaje ha alimentado y aun alimenta una demanda de formación para los alumnos en las escuelas. Entre las artes liberales, la retórica es tal vez la que, si no con persistencia en doctrina y entusiasmo, sí con más antigüedad y constancia se ha impartido formalmente en las aulas.(27) Es un arte que mal o bien concebido, mal o bien enseñado, se ha considerado por siglos como fundamental para la formación de los ciudadanos, de los hombres libres, ultimadamente importantísimo para la grandeza de la república. En qué ha consistido este esfuerzo educativo ayer y en qué consiste hoy es parte de lo que debe, pues, estudiarse.

### 6.1. *Los hechos retóricos básicos*

Los hechos retóricos en sí, digamos, discursos como las *Catilinarias* de Cicerón, se convierten en objeto de estudio de muy diversas maneras. Uno a veces busca los modelos para ejercitarse en la imitación, el análisis y la crítica. Uno los estudia también de lleno para entender la retórica no en “abstracto”—a partir de manualitos—, sino a partir además de sus realizaciones concretas. De allí los grandes autores la han teorizado (28) y han teorizado incluso su crítica.(29) En cuanto que estos modelos no son casos aislados, sino inscritos en un contexto histórico-cultural, uno puede estudiar el desarrollo de las propuestas públicas según fueron arguyéndose en distintos espacios y tiempos, conformando no sólo movimientos políticos sino incluso la cultura política que define a pueblos enteros. Un ejemplo de estos últimos estudios nos lo ofrece Stephen E. Lucas en su libro *Portents of rebellion* (1976), sobre el desarrollo del discurso independentista en las 13 colonias americanas. Algo próximo que he producido son mis trabajos sobre el debate de la pena de muerte en la frontera y sobre la ratificación o no del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Zárate, 1998; Zárate,

2000).

No sólo la oratoria sino también otros textos no propiamente retóricos atraen la atención de los académicos por su relevancia retórica. La literatura les ofrece modelos discursivos muy ricos para teorizar sobre el ingenio, es decir, la generación de las ideas y, sobra decirlo, para teorizar sobre el estilo.(30) Es más, la ausencia extrema de todo texto no implica que se le haya acabado su objeto de estudio al retórico. Las políticas públicas—y en alguna medida, las diversas manifestaciones culturales de un grupo—suponen implícitamente una propuesta pública y sus razones. De allí que puedan estudiarse retóricamente, como lo he hecho en mi ensayo sobre la guerra contra las drogas (Zárate, 2003).

A todo esto debo agregar que las ciencias sociales actuales—super-enfocadas en los “hechos”—se enriquecerían si no olvidaran el hecho central de la retórica y de todas las verdaderas humanidades: el hombre no es un mero “evento” o “proceso”, es además, por más pequeña que fuese la medida, libre de abrazar este o aquel bien, por tanto tomador de decisiones, actor, responsable, aunque fuese en alguna micra, de su historia, de su economía, de su sociedad, de su república, de su cultura, de su ser. De allí que las ciencias sociales no puedan ser sólo descriptivas; deben ser además críticas de este y aquel hombre concretos que han tomado decisiones de tal o cual manera; deben ser críticas aun del mismo “pueblo”. Porque, aun en la peor tiranía, nadie puede pretender no gozar algún señorío, aunque microscópico, sobre sí mismo.(31) Por supuesto, el ejercicio de esta crítica trasciende el discurso puramente científico y entra en el terreno de las argumentaciones retóricas, en las cuales las pruebas de motivos, caracteres y posibilidades han de sopesarse para emitir un juicio.

## 6.2. *La educación retórica*



La retórica es también objeto de estudio académico por el importante rol que ha tenido en la formación del ciudadano y del hombre libre. Al académico le compete entonces desde preparar cursos de primaria para soltarles la lengua a los chiquillos hasta reflexionar en postgrado sobre las visiones del ciudadano y del hombre libre implícitos en esos cursos, sean de hoy o de hace 25 siglos. En grandes universidades norteamericanas, al menos el curso de “expresión oral” es parte del tronco común de la mayoría de las carreras de pregrado. Materias opcionales, también en pregrado, serían la de argumentación y debate, la de teorías retóricas, la de crítica retórica, la de procedimientos parlamentarios y la de historia de la elocuencia (que abarcaría no sólo el estudio de casos aislados sino el de movimientos políticos completos). En estas universidades, así como hay equipos de futbol, de basquetbol, de jockey sobre hielo que compiten en sendas ligas, también hay equipos de “forénsica” los cuales se enfrentan unos contra otros para tomar resoluciones públicas en torno a las controversias más candentes del momento.(32)

### 6.3. *La teoría retórica*

Ciertamente, con casi tres milenios de reflexión sobre la retórica, el académico no va a empezar a teorizarla de la nada. Lo más probable es que si encuentra o produce algo nuevo—como nota el *Eclesiastés*—, eso ya se había dicho muchos siglos antes. Por tanto, la revisión académica de estas teorías debe, al menos, darse para conocer lo que ya se ha dicho. Sirve además, si se estudian los mejores tratados, para conocer sistemáticamente el arsenal del orador. Otro propósito sería el notar y sopesar la gran divergencia que existe entre muchas teorías respecto a qué es la retórica en general y cuál es su arsenal en particular. En el siglo XVIII, por ejemplo, George Campbell (1776) reduciría lo posible a lo meramente probable y, por sobrevalorar las experiencias sensibles, que él consideró inducción, le negaría valor al silogismo.

En el mismo siglo, Adam Smith (1759)—el economista por antonomasia—convertiría la discusión de los bienes en un mero apelar a los “sentimientos morales” que el común de la humanidad dizque posee, (33) Lord Kames (1776) atribuiría la genialidad de los grandes líderes, artistas y aun científicos a un problema psiquiátrico, David Hume aseguraría que el buen gusto no descansa en más que buenos órganos del gusto (1757), y Thomas Reid (1764) haría de toda argumentación un simple apelar al “sentido común” de la gente.

Hay académicos que les atrae todo este teorizar como curiosidad histórica-cultural: los norteamericanos lo llaman “trivia”.(34) Así, en alguna medida, Don Paul Abbott (1996) se interesa de las retóricas pre y post colombinas en América: las describe con un ánimo próximo al del National Geographic y las abarca ampliamente según sean prehispánicas, españolas, criollas y mestizas.(35) Pero más allá de “curiositas”, éstas teorías suelen interesarle al académico por su relevancia para la retórica general. La retórica náhuatl, preservada por Sahagún en su *Historia general de las cosas de la Nueva España*, nos da una visión fresca sobre lo que se ha dicho en muchos otros lugares y tiempos sobre del estilo y la importancia de los caracteres en la persuasión. La retórica mestiza de Diego Valadés (1579) aborda asuntos tal vez ausentes en los textos clásicos greco-romanos, pero sin duda de importancia muy grande para la teoría general, por ejemplo, el reto de la persuasión entre comunidades no sólo con culturas distintas, sino además con idiomas completamente diversos, es más, con grafías alfabéticas confrontándose con las icónicas.(36) Saliéndonos, en fin, de México, encontraríamos que algunas preceptivas medievales “chistositas”, me refiero a las artes epistolares, abordan y explican tareas de gran relevancia, hoy y siempre, como lo es la correspondencia diplomática.(37) Y encontraríamos que *Agudeza y Arte de Ingenio* (1648) de Baltasar Gracián no se reduce a una deliciosa antología de sutilezas, sino que es el tratado que de la manera más exhaustiva y atinada explica y da

método a la aprehensión y generación de las ideas.

Cabe notar, finalmente, que tras los muy diversos sistemas retóricos hay otras tantas concepciones metafísicas, epistemológicas y antropológicas. El matemático sin igual y angustiadísimo católico, perseguidor sin embargo de los jesuitas, me refiero a Blas Pascal, sólo admitiría como razonable el discurso geométrico a tal punto que si las almas débiles o corruptas no se convencían con las ecuaciones matemáticas, habría entonces que “persuadirlas” manipulando sus emociones (*De l'esprit géométrique et de l'art de persuader*, 1658).(38) Su postura no sólo reduce la toma de decisiones a un proceso de cómputo, también reduce a quien toma decisiones a máquina que resuelve ecuaciones; no sólo reduce la retórica a un arma para someter al hombre, también reduce al hombre a sujeto que merece ser sometido.

Los grandes clásicos tuvieron una visión muy distinta de la retórica. No sólo reconocieron en ella reglas especiales para razonar sobre los bienes—reglas que sistemáticamente se pueden estudiar—, sino creyeron que esas reglas sólo tienen algún valor de gozar el hombre con plenitud todas las virtudes. Pues para Aristóteles (*Ética Nicomaquea*), la virtud no sólo nos hace moralmente, sino también intelectualmente mejores. A un cobarde no sólo le es imposible abrazar la valentía, sino incluso entenderla, explicaría el estagirita. Y añadiría, la virtud no se aprende sino conviviendo, emulando y, sobretodo, siendo amigo de quienes ya son virtuosos. De allí que el amor no sólo sea un vínculo que une las sociedades (*Política*, IV, ix), sino además la fuerza con que se concibe, construye, debate e infunde grandeza a esas sociedades (*Retórica*, II, iv). Platón (*Fedro*) y san Agustín (*De Doctrina Christiana*, I) subrayarían: el amor es la virtud que lo abarca todo. Para ellos, no hay retórica si no hay amor. Sólo él nos permite reconocer con plenitud, persuadir con propiedad y abrazar con libertad lo que es verdaderamente bueno, y sólo con él pueden caminar hacia ese bien juntos el amante y el amado. “Porque de lo

que rebosa el corazón habla su boca”, resumiría Jesús (*Lc 6:45*).

Me atrevo a decir que una marca de los grandes tratados de retórica no es el centrarse en el arte sino en el artista, no en el hablar de la oratoria, sino *De Oratore*, como lo logra Cicerón; no de la discreción o la crítica sino de *El Discreto* o *El Criticón*, como lo alcanza Gracián. Que la perfección del arte está en que se adecue a la grandeza del Artista.(39)

### Notas

- (1) En este texto de Platón, Gorgias coincide con la posterior doctrina aristotélica que localiza a la retórica tanto en las asambleas como en las cortes de justicia. Una retórica sería deliberativa y la otra judicial. Aristóteles incluye además la epidíctica o ceremonial (Aristóteles *Retórica* I, iii).
- (2) En especial, esta aberración se acentúa tras las propuestas popularísimas del parisino Petrus Ramus, en el siglo XVI, quien redujo toda argumentación a la lógica formal y todo estilo retórico al ornato (Ramus, cfr. Ong, 1958). En España, en 1604, Bartolomé Jiménez Patón reduce no todo estilo retórico, sino incluso toda retórica al ornato en su *Eloquencia Española en Arte* (Verdú, 1971). Hugh Blair hace lo mismo en Inglaterra, tras publicar sus *Lectures on Rhetoric and Belles Lettres* en 1783. En gran medida, la retórica se reduce desde entonces a las *belles lettres* en toda Europa. No es sino hasta 1828 que Richard Whately redescubre la argumentación propiamente retórica al revisar las reglas de orden en un debate en sus *Elements of Rhetoric*. Si bien su redescubrimiento responde en gran medida al pragmatismo, aun así Whately nota que las obligaciones del orador son distintas si goza de la presunción o si lo agobia el peso de la prueba.
- (3) Nadie, de ser sensato, preferiría el mal al bien, o la injusticia a la justicia absolutos. Lo que

uno debate no es el imperativo absoluto de justicia, sino las maneras concretas y muy variadas de establecer esta justicia en nuestra contingente vida.

- (4) El libre arbitrio, por supuesto, no es reconocido por todas las escuelas filosóficas. De hecho, es muy difícil afirmarlo filosóficamente, sobre todo cuando la libertad presupone la capacidad del hombre de a sabiendas no abrazar el bien sino el mal [ver las peripecias de santo Tomás de Aquino para afirmar el libre arbitrio en *Questiones Disputatae de Malo*, según transcribe el texto Carlos Llano Cifuentes, (1998)]. Negar el libre arbitrio ampliamente parece más fácil, como lo hacen, por ejemplo, los deterministas intelectuales. Ellos consideran que basta el conocimiento del bien para abrazar inevitablemente el bien. Si alguno no abraza el bien es, pues, porque no lo conoce, o lo conoce mal, o porque lo conoce mejor que nosotros, pues lo hace de manera muy personal, atendiendo todas las circunstancias que sólo él puede conocer. En este último caso, nosotros somos los equivocados por tomar, por nuestro desconocimiento, un bien suyo como mal suyo, por no admitir que “nadie sabe lo que otro sabe aunque tenga un buen talento: sólo el que carga el costal sabe lo que trae dentro”. De todo esto lo que importa notar es que, de verse atado el hombre por sus conocimientos, no habría libre arbitrio ni, por tanto, la retórica. No sería necesario persuadir: bastaría el acto de suplir información. Pero sin libre arbitrio ni retórica, de elegir el mal, no habría tampoco verdadera elección, ni verdadera acción, ni responsabilidad, ni culpa, ni sentido de la justicia, sino un “no lo sabía”. El hombre sería un autómeta movido por la información que procese su cerebro. Afirmar o no el libre arbitrio no es pues de ninguna manera baladí para la academia. Según respondamos, filosofar sería o un mero procesar información, o una búsqueda libre y lúcida de la sabiduría.
- (5) Comparar las argumentaciones retóricas con las “formales” y las “materiales” quizá es lo

más fácil de conseguir si se consideran los propósitos de estas breves páginas: establecer tal contraste que muestre que la retórica no es un simple caso, sino una clase de argumentación.

Conviene, sin embargo, no olvidar que la doctrina aristotélica es la que mejor ha explicado el arte retórica. Por tanto de interesarle al lector un contraste, si no más rápido y obvio, sí más certero entre tipos de argumentaciones, puede por sí mismo desarrollarlo confrontando las argumentaciones retóricas (que estudia Aristóteles en su *Retórica*) con las científicas o necesarias (que estudia en sus *Analíticos*) y con las dialécticas o sobre opiniones teóricas (que estudia en sus *Tópicos*). Siguiendo a Aristóteles, las argumentaciones analíticas parten de verdades incuestionables hacia conclusiones incuestionables. Las dialécticas parten de opiniones probables para deslindar las mejores. Las retóricas, en fin, buscan mover a lo posible.

Pero considerando mi laxa exposición, conviene además que el lector no confunda mi uso impreciso de los términos “forma” y “materia”, con el uso tan certero y lleno de doctrina metafísica de Aristóteles: la forma entonces no es la mera armazón del razonamiento, ni la materia, el asunto, sino una es lo cognoscible del ser y la otra lo individuante. [Los *Analíticos* y los *Tópicos* de Aristóteles por lo regular se incluyen en su *Organón* o *Tratados de Lógica*. La *Metafísica* suele publicarse o de manera independiente o en la colección completa de las obras aristotélicas].

- (6) La argumentación en sí no está sin embargo desconectada de la verdad: debe ser verdaderamente correcta.
- (7) Hay premisas absolutamente ciertas, como la certidumbre de la limitación de mi conocimiento, como la no vaga sino precisa probabilidad del conocimiento probable en las ciencias, como el reconocimiento de los casos de una muestra—“este judío es un hombre y

no una amiba”—por una simple observación. *En la medida que mis premisas al razonar son ciertas, en la misma medida puedo decir que las conclusiones que de ellas se deriven son también ciertas.* El “cuáles son éstas” no es un asunto que pretenda hoy abordar.

- (8) Aristóteles por ello incluye en su la retórica los argumentos “inartísticos”, es decir, aquellos que aunque no son propiamente retóricos, anteceden y sustentan el argumento retórico (*Retórica*, I, xv).
- (9) Bueno, tengo amigos matemáticos que se destornillarían de la risa por mis palabras: son de hecho muchas sus opiniones sobre su ciencia. Creo, sin embargo, con base en mis ínfimas matemáticas, que esa variedad de opiniones depende de la variedad de sus conceptos iniciales, lo cual no contradice lo que aquí digo. Una vez establecida una significación matemática, definidos los términos, siguen ineludiblemente y con exactitud las consecuencias incluso cuando, por decirlo de alguna manera, sean varias las posibles resoluciones de una misma ecuación. Por supuesto, agregarían muchos matemáticos: ésa, tu concepción de las matemáticas, no la compartimos. Es más, notarían, parece una concepción nominalista de las matemáticas: “las estimas porque funcionan no porque las sepas verdaderas”, lo cual sería una falacia nominalista: si no sé que son verdaderas, ¿cómo sé que funcionan? Vienen, pues, las discusiones entre los matemáticos sobre la entidad de las matemáticas. Si son meras significaciones, si a priori, si el orden que uno conoce tras investigar el universo, etc. Pero esas discusiones ya no son matemáticas, sino filosóficas, es más, metafísicas, al menos que quien arguya, como Pitágoras, quiera reducir toda metafísica a las matemáticas.
- (10) En cuanto que el hombre es un animal social, es difícil pensar que haya actos completamente “privados”, es decir, que no tengan consecuencias en las personas que rodean a quien los ejecuta. Los vicios privados de algún modo acaban dañando a terceros o a los

bienes públicos. Sobre este punto, considérese la curiosa opinión de William Kingdon Clifford, (1877), quien consideró como amenaza pública aun las creencias religiosas en cuanto que forjan ciudadanos “tontos” y en cuanto que su tontería en alguna medida frena el progreso. No obstante sus prejuicios antirreligiosos, Clifford tiene alguna razón al considerar que incluso los tontos por elección propia son un lastre para la república. Su tontería de algún modo los rebasa y daña a todos. Aun así, desde la perspectiva retórica, la tontería y aun otros vicios “privados” mayores han de desterrarse según la vía de la persuasión y no por la fuerza, a menos que ese vicio represente una amenaza identificable, grave e inminente a un bien común considerable, por ejemplo, la libertad y la integridad física o moral de quienes rodean al vicioso (cfr. Santo Tomás de Aquino, *Suma Teológica* I–II, 96, 2).

- (11) Lo intolerable, nótese, es la acción perversa, no la opinión perversa meramente pensada o expresada que desea simplemente tal acción, sin llegar a perjudicar concretamente los bienes públicos.
- (12) La identidad de la Verdad, el Bien y aun la Belleza se funda ultimadamente en el Ser.
- (13) Aristóteles nos hablaría del logos, del ethos y del pathos, es decir, las pruebas “lógica”, “ética” y “emocional”. Hay, entre los académicos, una gran discusión sobre lo que significó y sobre lo que, de ello, es válido ultimadamente para la teoría retórica.
- (14) Muchos de los argumentos retóricos son de naturaleza aparente, no sólo el de opuestos, también el a fortiori, el correlativo, la separación, la inconsistencia, etc. Aunque no nos ofrezcan todavía información sólida sobre la realidad, sí apuntan con gran poder persuasivo a su posibilidad.
- (15) Los inventos, una vez creados, son por supuesto entidades reales y no meros constructos mentales, no meros hechos subjetivos, como podrían querer considerarlos algunos



pensadores constructivistas.

- (16) El magistrado White recordó a medias el apotegma de César Beccaria: lo que importa no es lo duro, sino lo seguro de la pena.
- (17) Para Blackmun, el argumento penal no descansa en meras probabilidades estadísticas de que esta clase de individuos incurren en el delito: ello sería un juicio sumario. Para Blackmun, un argumento penal debe establecer de lleno que este individuo es de hecho un criminal. Y dice bien, pues, según agregó, los patrones generales estadísticos no son asunto de los jueces sino de las legislaturas.
- (18) Aunque nuestros conocimientos sean limitados, uno debe tomar decisiones y hacer “el salto de la prudencia”. Este es un principio retórico que no creo sea un descubrimiento mío. Sin embargo, por carecer de nombre, yo se lo he puesto. Dice Baltasar Gracián (*El Discreto*, XV) que un militar en plena batalla debe tomar decisiones con el dato inmediato que apenas recibe, no así el monarca, quien debe informarse de lo más mínimo a la hora de establecer leyes que regirán por años a sus extensos territorios.
- (19) Por supuesto, la retórica por sí misma no basta. En su *Ética a Nicómaco*, Aristóteles asigna a la retórica el cómo, y a la prudencia el qué de lo que atañe al bien elegible en tales o cuales circunstancias. Pero aun esto no basta, pues otras virtudes intelectuales participan en la toma de decisiones: la inteligencia, la ciencia y la sabiduría.
- (20) En su *Retórica* II, i–xi, Aristóteles le dedica de lleno once capítulos a la prueba “emocional”. Nos habla entonces de la ira, la calma, el amor, el odio, el temor, la confianza, la vergüenza, la desvergüenza, el favor, la compasión, la indignación, la envidia y la emulación. Parecería entonces, en una lectura superficial, que nos habla no de motivos sino de emociones. Sin embargo, una lectura más detenida notaría en *Retórica*, II, iv: “Sea, pues,

amor la voluntad de querer para alguien lo que se piensa que es *bueno*—por causa suya y no de uno mismo—, así como *ponerlo en práctica* hasta donde alcance la capacidad de ello”. Y notaría en *Retórica* I, i, que el estagirita abraza las disposiciones del Areópago contra la manipulación de las emociones. Prescribe: límitese el orador a transmitir los hechos al juez. De allí que los hechos, y no la manipulación de las emociones, son lo que deben mover, motivar, al juez a abrazar el bien. Los hechos, para Aristóteles, no se reducen aquí a sopesar los bienes que hay sino además a sopesar los bienes posibles. Lo “bueno”, hemos leído, ha de ponerse “en práctica hasta donde alcance la capacidad de ello”.

- (21) Que el oyente supla las premisas no es mera intersubjetividad; no es mero accidente fortuito de estar sintonizados y compartir con el orador la misma “vibra”, “sentimientos”, etc. De darse solamente la subjetividad, ¿cómo conocerla, es más, cómo comunicarla objetivamente? Por tanto, el suplir premisas descansa en el reconocimiento objetivo de una verdad a la cual no sólo el sujeto que habla sino además el sujeto que oye puede acercarse, y el reconocimiento objetivo del compartir el que habla y el que oye un mismo género humano que puede cumplir tales tareas.
- (22) Los “ornamentos” del estilo jamás se le han negado a la retórica. Sí se le han negado, sin embargo, la corrección y la claridad del estilo. Autores como Petrus Ramus las reservarían a otras artes liberales: la primera a la gramática y la segunda a la lógica.
- (23) De manera precisa, Aristóteles comparó la retórica con la dialéctica.
- (24) Marshall McLuhan hiperbolizaría: “El medio es el masaje” (masaje=mensaje). Ver su clásico tratado *Understanding Media: The Extensions of Man* (1964).
- (25) Quintiliano, más que considerar a la retórica una facultad, la consideró una virtud. En *Institutio Oratoria* II, xv-xxi, XII, i, 1, define al orador como “hombre bueno” o virtuoso por

autonomasia.

(26) Ejemplos de esfuerzos por someter toda persuasión a la predicción científica son los de Carl I. Hovland y W. Weiss, “The influence of Source Credibility on Communication Effectiveness”, *Public Opinion Quarterly* 15, 635–650; Leon Festinger, (1957), *A Theory of Cognitive Dissonance*, (Evanstone, Illinois: Row Peterson); Elihu Katz (1957), “The Two-step Flow of Communication: An Up-to Date Report on the Hypothesis”, *Public Opinion Quarterly*, 21, 60–78; H. J. Leavitt (1951) , “Some effects of certain communication patterns on group performance”, *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 46, 150–158; Carl I. Hovland (1953), *Communication and Persuasion: Psychological Studies of Opinion Change* (Yale University Press). Sin negar la importancia de las ciencias positivas-matemáticas, considero que el componente esencial del libre arbitrio en la retórica hace imposible el estudiarla de lleno según las ciencias positivas-matemáticas. A estas ciencias les sería necesariamente imposible el establecer predicciones indubitables sobre el comportamiento de la libertad. Por supuesto, ni las humanidades en general ni la retórica en particular pueden tampoco hacer predicciones. Pueden estas últimas, sin embargo, inteligir las posibilidades que le corresponde escoger a la libertad. Pueden, incluso, concebir las formas de persuadir esa libertad. Sólo las probabilidades, *no las posibilidades*, pueden estudiarse desde una perspectiva postiva-matemática.

(27) Aun se recuerdan los cursos de Córax y Tisias en la Sicilia del siglo VI A. C., incluso cuando estuvieron contaminados por la sofística (Conley, 1990, 4).

(28) Ejemplos de textos dedicados a teorizar la retórica son la *Retórica* de Aristóteles, *Institutio Oratoria* de Quintiliano, *De Inventione* de Cicerón, *Ad C. Herennium Libri IV De Ratione Dicendi*, atribuido a Cicerón, etc.

(29) *Institutio Oratoria* y *De Oratore* son en gran medida tratados que abordaron también la teoría crítica. Trabajos contemporáneos en esta línea son, entre otros, el de Edwin Black (1965), *Rhetorical Criticism: A Study in Method* (Nueva York: MacMillan). Las conclusiones a que pueden estos autores llegar son interesantísimas. Por ejemplo, Edwin Black, en “Secrecy and Disclosure as Rhetorical Forms”, revisa la complejidad de lo que parece obvio (la franqueza suele ser virtud entre iguales, mientras que la reserva frente al extraño) y nota cómo, lo que parece de “sentido común”, puede degenerar en lo perverso, a punto de que gobiernos totalitarios sometan a prueba la lealtad social de sus ciudadanos según su apertura hacia el Estado o su reserva frente al “enemigo” [Edwin Black (1988), “Secrecy and Disclosure as Rhetorical Forms”, *The Quarterly Journal of Speech* 74: 133–150].

(30) Sobran tratados de retórica que exaltan las literaturas nacionales, como los ya citados de Jiménez Patón en España, y de Hugh Blair en Inglaterra. El mejor tratado que conozco es *Agudeza y Arte de Ingenio* de Baltasar Gracián. Lo es porque su elogio a su literatura nacional es sólo circunstancial. La médula de su tratado consiste en explicar cómo a través del discurso (entendido como *ratio* y como *oratio*) se generan ideas.

(31) Sobre este punto ver, por ejemplo, Viktor E. Frankl, *El hombre en busca de sentido*.

(32) A las competencias escolares de forense les corroe, sin embargo, un ánimo sofista de “ganar” el enfrentamiento a como dé lugar, sin consideración genuina de la verdad y del bien en sí, como lo exigiría Sócrates en *Gorgias*.

(33) No confundir los sentimientos morales que, según Adam Smith, el común de la humanidad posee con la naturaleza humana que todos poseemos. Los primeros simplemente “se dan”, “los sentimos”, y por ellos automáticamente abrazamos o rechazamos las argumentaciones.

La segunda exige que la reconozcamos una vez que los entimemas y los paradigmas así nos lo propongan.

- (34) Las palabras, por cierto, degeneran en sus significados. Por “trivium” se entendió alguna vez el programa de estudios liberales sobre el uso de la palabra que comprendía la gramática, la lógica y la retórica. Por degeneración de los conceptos y sus palabras, hoy ese trivium significa lo “trivial”. “Retórica” ha degenerado así en “palabrería”; la elocuencia en “elocución”; la “urbanidad” en “buenas maneras”; el motivar en manipular las emociones, etc.
- (35) Aun el gran humanista Alfonso Reyes cede al pecado de Abbott. Se aproxima más a la retórica antigua por erudición histórica que por reconocer en ella principios generales del discurso político (ver Alfonso Reyes, “La antigua retórica”, en *Obras Completas*).
- (36) La confrontación entre grafías alfabéticas e icónicas ha cobrado nueva relevancia hoy con el desarrollo de los portales de la red.
- (37) Ver, por ejemplo, Hugo de Boloña, *Rationes dictandi prosaice* (1119–24). Cfr., James J. Murphy (1974), *Rhetoric in the Middle Ages. A History of Rhetorical Theory from St. Augustine to the Renaissance*, (University of California Press); *Three Medieval Rhetorical Arts* (2000), ed. James J. Murphy, (MRTS).
- (38) En la edición Porrúa de *Del espíritu geométrico y del arte de persuadir* se encuentran también los *Pensamientos* de Pascal. Allí, en “De cómo es más ventajoso creer lo que enseña la religión cristiana”, Pascal no puede ir más allá en el afirmar a Dios que la vía de las apuestas. Tras reducir la razón, en “Del espíritu geométrico”, a la formulación matemática, no le queda más que decir en sus “Pensamientos”: “Hay razones del corazón que no entiende la razón”. Sentimentalismo puro.

(39) Aunque platónica, o tal vez kantiana por depender de a priori, la mejor retórica contemporánea que se ha producido es la de Chaim Perelman. Su *Traité de l'argumentation-la nouvelle rhétorique* (1958), con sus millones de reglas, emana no de un arte sino del artista, de lo que entiende Perelman como un hombre razonable.

### Bibliografía

Abbott, Don Paul (1996). *Rhetoric in the New World. Rhetorical Theory and Practice in Colonial Spanish America*. University of South Carolina.

*Ad C. Herennium Libri IV De Ratione Dicendi* (edición de 1981). Versión latina y traducción al inglés de Harry Caplan. Loeb Classical Library, Harvard University Press.

Agustín, San (St. Augustine) (edición de 1983). *On Christian Doctrine*. Ed. D. W. Robertson, Jr., Bobbs-Merrill Educational Publishing.

Aquino, Santo Tomás de (edición de 1998). “*Questiones Disputatae de Malo*”. Versión española de Carlos Llano Cifuentes (1998) en *Exámen filosófico del acto de la decisión*. México: Universidad Panamericana.

\_\_\_\_\_. *Suma Teológica*.

Aristóteles (Aristotle) (edición de 1941). *The Basic Works of Aristotle*. Ed. Richard McKeon, New York: Random House.

\_\_\_\_\_. (edición de 1982). *Ética Nicomaquea y Política*. Ed. Antonio Gómez Robledo. México: Porrúa.

\_\_\_\_\_. (edición de 1990). *Retórica*. Ed. Quintín Racionero. Madrid: Editorial Gredos.

\_\_\_\_\_. (edición de 1975). *Tratados de lógica. (El Organón)*. Ed. Francisco Larroyo,

México: Ed. Porrúa.

Berceo, Gonzalo de (edición de 1967). *La Vida de San Millán de la Cogolla (Obras Completas I)*. Tamesis.

Black, Edwin (1965). *Rhetorical Criticism: A Study in Method*. Nueva York: MacMillan.

\_\_\_\_\_ (1988). "Secrecy and Disclosure as Rhetorical Forms". *The Quarterly Journal of Speech*. 74: 133–150.

Blair, Hugh.(edición de1965; primera edición 1783) *Lectures on Rhetoric and Belles Lettres*. Ed. Harold F. Harding. Southern Illinois University Press.

Boethius (edición de 1976; libro originalmente escrito en el año 523 d. C.) *De Topicis Differentiis*. Versión latina y traducción al inglés de Eleonore Stump. Ithaca y Londres: Cornell University Press,

Campbell George (edición de1988; primera edición 1776). *The Philosophy of Rhetoric*. Ed. Lloyd F. Bitzer. Southern Illinois University Press.

Cicerón (edición de 1976). *De Inventione*. Versión latina y traducción al inglés de H. M. Hubbell. Loeb Classical Library, Harvard University Press.

\_\_\_\_\_ (edición de1979). *De Oratore I, II*. Versión latina y traducción al inglés de E. W. Sutton. Cambridge: Loeb Classical Library, Harvard University Press.

\_\_\_\_\_ (edición de 1977). *De Oratore III*. Versión latina y traducción al inglés de H. Rackham. Cambridge: Loeb Classical Library, Harvard University Press.

Clifford, William Kingdon (enero 1877). "The Ethics of Belief". *Contemporary Review*. Inglaterra.

Conley, Thomas M (1990). *Rhetoric in the European Tradition*. Nueva York y Londres: Longman.

- Festinger, Leon (1957). *A Theory of Cognitive Dissonance*. Evanstone, Illinois: Row Peterson.
- Frankl, Viktor E (1996). *El hombre en busca de sentido*. Herder.
- Furman vs. Georgia* (1972) 408 US · 238, 33 L Ed 2<sup>d</sup> · 346.
- Gracián y Morales, Baltasar (edición de 1944). *Obras completas*. Ed. E. Correa Calderón, Madrid: Aguilar.
- Gregg vs. Georgia* (1976) 49 L Ed 2<sup>d</sup> · 859.
- Gregorio Magno, San. *Regla pastoral*. Ed. J. Jesús Haro Pbro. México: Librería Parroquial.
- Hovland, Carl I (1953). *Communication and Persuasion: Psychological Studies of Opinion Change*. Yale University Press.
- Hovland, Carl I., y Weiss, W. “The influence of Source Credibility on Communicaiton Effectiveness”. *Public Opinion Quarterly*. 15, 635–650.
- Hume, David (edición de 1998, primera edición 1757). “Of the Standards of Taste”. *Four Dissertations*. Thoemmes Press.
- Jiménez Patón, Bartolomé (1604), *Eloquencia Española en Arte*. Toledo: Thomas de Guzman.
- Kames, Lord Henry Home (edición de 2002, primera edición 1776). *Elements of Criticism*. University Press of the Pacific.
- Katz, Elihu (1957). “The Two-step Flow of Communication: An Up-to Date Report on the Hypothesis”. *Public Opinion Quarterly*. 21, 60–78.
- Leavitt, H. J (1951). “Some effects of certain communication patterns on group performance”. *J. Abnorm. Soc. Psychol.* 46, 150–158.
- Lucas, Stephen E (1976). *Portents of rebellion: rhetoric and revolution in Philadelphia, 1765-76*. Temple University Press.
- McLuhan, Marshall (edición de 2003; primera edición 1964). *Understanding Media: The*



*Extensions of Man*. Ginko Press Incorporated.

Murphy, James J. (1974). *Rhetoric in the Middle Ages. A History of Rhetorical Theory from St.*

*Augustine to the Renaissance*. University of California Press.

Ong, S.J., Walter J. (1958). *Ramus, Method and the Decay of Dialogue*. Harvard University

Press.

Pascal, Blas (edición de 1996). *Pensamientos y otros escritos*. México: Porrúa.

Perelman, Ch. y L. Olbrechts-Tyteca (edición de 1969, primera edición 1958). *The New*

*Rhetoric. A Treatise on Argument*. Traducción de John Wilkinson y Purcell Weaver.

University of Notre Dame Press.

Platón (edición de 1979). *Diálogos*. Ed. Francisco Larroyo. México: Editorial Porrúa, S. A..

Quintiliano (edición de 1980). *Institutio Oratoria*. Versión latina y traducción al inglés de H. E.

Butler. 4 volúmenes. Loeb Classical Library, Harvard University Press.

Ramus, Petrus (edición de 1983). “Rhetoricae Distinctiones in Quintilianum”. *Arguments in*

*Rhetoric Against Quintilian*. Ed. James J. Murphy. Northern Illinois University Press.

Reid, Thomas (edición del 2000, primera edición 1764). *An Inquiry into the Human Mind on*

*the Principles of Common Sense*. Pennsylvania State University Press.

Reyes, Alfonso (1983). “La antigua retórica”. *Obras completas*, XIII. Fondo de Cultura

Económica.

Rico Verdú, José (1971). *La retórica española de los siglos XVI y XVII*. Madrid: Consejo

Superior de Investigaciones Científicas.

Sahagún, Bernardino de. *Historia general de las cosas de la Nueva España*. Ed. Ángel María

Garibay. México: Editorial Porrúa.

Smith, Adam (edición del 2000; primera edición 1759). *The Theory of Moral Sentiments*.

Prometheus Books.

*Three Medieval Rhetorical Arts* (2000). Ed. James J. Murphy. MRTS.

Valadés, Diego (edición de 1989; primera edición, 1579). *Retórica cristiana*. Universidad Nacional Autónoma de México, Fondo de Cultura Económica.

Whateley, Richard (edición de 1963; primera edición 1828). *Elements of Rhetoric*. Ed. Douglas Ehninger. Southern Illinois University Press.

Zaid, Gabriel (1985). *La poesía en la práctica*. México: Fondo de Cultura Económica.

Zárate Ruiz, Arturo (1995). *Gracián, Wit, and the Baroque Age*. New York: Peter Lang Publishing, Inc..

\_\_\_\_\_. (2003). *La Ley de Herodes y la “guerra” contra las drogas*. México: Plaza y Valdés.

\_\_\_\_\_. (1998). *Pena de muerte: su debate en la frontera tamaulipeca*. Ciudad Victoria: ITIEDD/IPN.

\_\_\_\_\_. (2000). *A Rhetorical Analysis of the NAFTA Debate*. Lanham: University Press of America.