

**APROXIMACIÓN FILOSÓFICA AL CONCEPTO DE PERSUASIÓN**



**WLADIMIR VALIENTE AGUILAR**

**UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS  
PROGRAMA DE FILOSOFÍA  
2016**

# **APROXIMACIÓN FILOSÓFICA AL CONCEPTO DE PERSUASIÓN**

**WLADIMIR VALIENTE AGUILAR**

Trabajo de grado para optar el título de filósofo

**Asesor:**

**Dr. Raúl Puello Arrieta**

**UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS  
PROGRAMA DE FILOSOFÍA  
CARTAGENA D, T Y C  
COLOMBIA**

**2016**

Contenido	pág.
RESUMEN.....	4
INTRODUCCIÓN.....	5
1. EL CONCEPTO DE PERSUASIÓN EN LA RETÓRICA ANTIGUA.....	9
1.1 CONSIDERACIONES HISTÓRICO-CONCEPTUALES:	
LA EMERGENCIA DE LA RETÓRICA.....	10
1.2 LA REFLEXIÓN SOBRE LA PERSUASIÓN EN EL SOFISTA GORGIAS.....	17
1.3 LA CONCEPCIÓN DE LA PERSUASIÓN EN PLATÓN.....	24
1.4 LA VISIÓN DE LA PERSUASIÓN EN ARISTÓTELES.....	48
2. REVALORACIÓN DE LA PERSUASIÓN EN LA RETÓRICA Y LA DIALÉCTICA CONTEMPORÁNEAS.....	60
2.1 RETÓRICA CLÁSICA VS REHABILITACIÓN DE LA RETÓRICA ARGUMENTATIVA.....	62
2.2 PERSUASIÓN Y AUDITORIO EN LA NUEVA RETÓRICA DE PERLMAN-OLBRECHTS.....	69
2.3 PERSUASIÓN COGNITIVA EN LA NUEVA DIALÉCTICA DE WALTON.....	87
3. CONCLUSIONES.....	99
BIBLIOGRAFÍA.....	103

## RESUMEN

Este trabajo tiene como principal objetivo, dar una aproximación filosófica al concepto de persuasión. Partiendo que la retórica ha resistido periodos de perfeccionamiento y periodos de declinación en los que parecía que, como señorío del pensamiento teórico, se había escondido para siempre en la historia. La rehabilitación de la retórica admite plantear sobre las causas de esa persistencia. Nació como disciplina significativa hacia al año 485 A. C, en la Grecia antigua, procedida a distintos campos de conocimiento, ciencia políticas, ciencias de la literatura, publicidad, periodismo etc., ocupándose por estudiar y de reglamentar procedimientos y técnicas de utilización del lenguaje, puestos al servicio de una finalidad persuasiva o estética, añadida a su finalidad comunicativa. No siendo más lo que podemos señalar sobre este estudio es que el ser humano mismo como ser racional, es también retórico, así como puede ser también sociable, emocional o expresivo. El arte retórica y la persuasión unidas entre sí se les debe reconocer como un ligadura o medio para desentrañar habilidades expresivas, sino también como medio para desentrañar la capacidad crítica y a, la postre, la capacidad teórica.

Palabras claves: retorica, teoría de la argumentación, persuasión, arte, palabra, dialéctica.

## INTRODUCCIÓN

La retórica ha resistido periodos de progreso y periodos de decadencia en los que parecía que, como dominio del pensamiento teórico, se había enterrado para siempre en la historia. La rehabilitación de la retórica admite plantear sobre las causas de esa persistencia. Nació como disciplina significativa hacia el año 485 A. C, en la Grecia antigua, procedida a distintos campos de conocimiento, ciencia políticas, ciencias de la literatura, publicidad, periodismo etc., ocupándose por estudiar y de reglamentar procedimientos y técnicas de utilización del lenguaje, puestos al servicio de una finalidad persuasiva o estética, añadida a su finalidad comunicativa.

Históricamente, la retórica tiene su origen en la Grecia clásica, donde se entendía en palabra de los tratadistas clásicos, como el arte del buen decir, esto es, la técnica de expresarse de manera adecuada para lograr la persuasión al destinatario. De ahí, la necesidad de personas de poder expresarse de manera adecuada ante la asamblea de jueces para poder defender sus derechos como ciudadanos. Los primeros expertos, que se dedicaron a esta disciplina fueron Corax de Siracusa, primero en escribir un tratado sobre el tema, y su discípulo Tisias, que según los estudiosos de este tema se encargó de popularizar dichos tratados. Cabe decir, que las figuras de estos dos primeros maestros de retórica son bastante oscuras. Ningún escrito de ellos ha llegado hasta nuestros días. Se conoce su existencia por menciones de retores posteriores.

El término y el concepto de la retórica se alzan a los orígenes griegos de la tradición occidental y lo podríamos definir con Platón como el arte de la palabra, el arte de crear persuasión mediante la palabra, o sea el arte de la argumentación o la técnica del discurso persuasivo. Término retórico usado por Platón para darle nombre a la profesión que Gorgias el sofista se dedicaba e instruía. Demostrando

Platón a su vez su utilidad como herramienta política en el régimen democrático, siglo V A.C., divulgada por educadores conocidos como sofistas, entre los cuales los más conocidos fueron Protágoras de abdera y Gorgias. Para estos maestros de retórica que fueron también filósofos, no existe una única verdad y con el lenguaje solo se pueden expresar cosas verosímiles. Considerando así el poder que tenía la palabra que según Gorgias, es un gran soberano que un cuerpo muy pequeño e imperceptible realiza obras de naturaleza encantadora.

Es más, la palabra retórica al parecer fue adquirida por primera vez en Platón, su diálogo Gorgias, donde articulaba en su peculiar estilo sus opiniones y críticas sobre la actividad retórica a la que reducía a una manera de adulación política. Crítica que se orientaba en argumentar que la esencia de la filosofía descansa en la dialéctica; la razón y la discusión transportan poco a poco al descubrimiento de importantes verdades. Platón especulaba que los sofistas no se comprometían por la verdad, sino solamente por la manera de persuadir, así que rechazó la palabra escrita y buscó la interlocución personal, y el método fundamental del discurso pedagógico que adoptó fue el del diálogo entre maestro y alumno.

Aristóteles, por otra parte, simplificó la mayor parte de estos conocimientos sobre el arte de hablar y argumentar en una obra que encumbro la devoción de su retórica. La gran contribución de la retórica de Aristóteles es su orientación filosófica, realizando reflexiones sobre el lenguaje persuasivo. Por eso, ya en la retórica de este filósofo que es un arte, o sea una disciplina teórico-práctica, las labores de observación y teorización que competen al arte de la elocuencia, se caracterizan por obtener los medios de persuasión para fabricar con ellos persuasivos argumentos, actividad por la cual la retórica es un arte correlativo, homólogo y paralelo a la dialéctica<sup>1</sup>. De esta forma, la retórica es el abastecimiento de los medios de persuasión no persuade, enseña a persuadir. Definición que permite abordar en este punto la distinción entre persuadir y convencer. En dictamen de Perelman, para quien concentra su atención en el resultado, la persuasión resalta la convicción, en virtud de que esta última es la

---

<sup>1</sup>Aristóteles. "*Retorica*". Madrid: Editorial Gredos. 1999. (1354 a 1).

primera fase que induce a la acción. A quien le preocupa el carácter racional de la adhesión, convencer es más que persuadir<sup>2</sup>.

Chaim Perelman emplea como elemento de distinción el carácter del auditorio al que va dirigida la argumentación. Si bien considera como persuasiva la argumentación que proyecta servir a un auditorio particular y convincente la que se supone que obtiene la adhesión de todo ente de razón<sup>3</sup>. Lo anterior, en el segundo caso Perelman cuestiona a los partidarios de la pretensión de validez absoluta para todos y cada uno de los seres racionales.

Por otra parte, acercándose al concepto moderno de retórica, iniciaremos señalando su función desde la perspectiva cognitiva en la nueva dialéctica. Douglas Walton opina como la argumentación tanto retórica como dialéctica, deben ir de la mano, completando los aspectos necesarios para la realización de un buen argumento, integrando así tareas esenciales como la invención de argumentos y su evaluación crítica. De ahí, su importancia y la base para la formación de la estructura cognitiva del acto de habla de la persuasión racional.

Y en consecuencia: nuestro compromiso no es solo, o no tanto, un acercamiento a la retórica como arte de la persuasión, desde los trabajos expuestos por los sofistas en especial Gorgias, pasando por Platón, Aristóteles, sumando los nuevos estudios en la nueva dialéctica; nuestro compromiso es sobre todo, una aproximación filosófica al concepto de persuasión que intenta, en primer lugar, definir el concepto de persuasión en la retórica de Gorgias, pasando por la crítica platónica o el establecimiento de la misma desde una base dialéctica, sumado a la sistematización de este arte en Aristóteles; en segundo lugar la acreditación de este arte de la retórica en la teoría de la argumentación o nueva retórica de Perelman, resaltando la importancia de los estudios o técnicas discursivas de persuasión, añadiendo el análisis de la propuesta expuesta por Douglas Walton en sus dos primeros capítulos del libro *Media Argumentation*, no dejando a un lado

---

<sup>2</sup> Perelman, Chaim y L. Olbrechts-Tyteca. "Tratado de la argumentación". *La nueva retórica*. Madrid: Gredos, 1994. Pág. 66-70.

<sup>3</sup> Cfr. Perelman, Chaim y Olbrechts-Tyteca. "Tratado de la argumentación". *La nueva retórica*. Madrid: Gredos. 1994. Pág. 67.

otras consideraciones de otros autores, representantes de la teoría de la argumentación.

El trabajo constará de dos capítulos y estarán divididos de la siguiente manera, en el primer capítulo intentaré redefinir el concepto de persuasión en Gorgias, como figura central de los sofistas de la época y su papel importante en el arte de retórica, no dejando a un lado otras figuras de su período que enaltecieron la controversia sobre la importancia de este arte, subrayando su figura por haber desplegado e instruido la técnica de la producción de persuasión a través de los discursos, sino también por haber brindado una anunciada y razonada fuerza de la palabra. Además, mostrando la concepción platónica de la retórica persuasiva, no dejando por fuera la defensa de este hermosísimo arte. Seguidamente exponemos la visión de la retórica de Aristóteles como una verdadera “*tejne*” un arte, como el primer y uno de los tantos problemas que tuvo que plantear Aristóteles para reivindicarle a la retórica la categoría de arte, es más considerarla como medio persuasivo, cuyo componente es habitual a otras artes. Esta postura nos permite en el segundo capítulo abordar la rehabilitación de la retórica en Perelman manifestando que se logra mediante la ampliación del auditorio al que se dirige el orador, por lo que resulta indispensable aclarar la distinción entre auditorios, así como la opacidad entre el auditorio universal y los auditorios particulares, abordando de una manera u otra que la nueva retórica al concentrarse en el *logos*, sólo contempla la persuasión discursiva, excluyendo por ello los factores emotivos. De ahí que centra su atención en afirmar que la retórica forma parte de la filosofía, que no contiene demostraciones sino argumentaciones. Y por último damos cuenta a los últimos estudios del concepto de persuasión en Douglas Walton, concibiendo una breve aproximación de las diferencias y los elementos en común entre la lógica, dialéctica y retórica, así como las dos características de la persuasión cognitiva, a saber; primero que es definida como un acto de habla y por ende, de forma breve que es analizada en el marco de los tipos de diálogos.



## 1. EL CONCEPTO DE PERSUASIÓN EN LA RETÓRICA ANTIGUA

En este capítulo como su nombre lo indica lo que se va a expresar guiados por la retórica antigua, es poder dar una aproximación filosófica al concepto de persuasión, teniendo como punto de referencia la retórica sofística de Gorgias, no dejando por fuera algunas de las consideraciones importantes que dieron otros sofistas en la Atenas de Pericles al enriquecimiento de la enseñanza de la retórica, la reflexión sobre el lenguaje, sus preocupaciones por cuestiones prácticas( política, moral, religión, etc.). En segundo lugar, nos enfocamos en los pasos que sigue Platón, mediante analogías, para definir en el diálogo Gorgias a la retórica y a la persuasión, esclareciendo así las consecuencias que denuncia Platón en su análisis de la retórica del sofista Gorgias y culminando en esta parte con la alternativa teórica planteada en el diálogo Fedro. Por último, nos centramos en la parte aristotélica en la que es necesario explicitar la forma como el estagirita desarrolla su crítica a los sofistas y a Platón. Haciendo una breve comparación de la redefinición de la retórica en su conexión con la dialéctica y la distinción entre los medios de prueba técnicos y extra-técnicos.

## **1.1 CONSIDERACIONES HISTÓRICO-CONCEPTUALES: LA EMERGENCIA DE LA RETÓRICA**

La retórica nació en la antigua Grecia alrededor del año 485 a. de C. en la ciudad siciliana de Siracusa, cuando Gelón y su descendiente Hierón I, impidieron los poderíos a sus habitantes para concedérselas a miembros de su ejército particular. De todas formas, con el advenimiento de la democracia y el destronamiento de los imperiosos, los damnificados procuraron reconquistar sus patrimonios y este escenario incitó una serie de debates en los que se exhibió el valor de la elocuencia o arte de hablar bien y persuasivamente para conseguir las recuperaciones tratadas. En todo caso, su comienzo no está emparentado a lo literario, sino a lo judicial y arduamente perteneciente con lo político: la palabra pública y libre se atañe con la retórica. De esta manera, la eficacia de la argumentación oral adecuada, Córax de Siracusa, en el siglo V a. C. (hacia el año 450) edificó un procedimiento de comunicación para hablar ante la asamblea política o ante los tribunales con fines claramente persuasivos que se puede considerar el primer tratado de retórica. Un discípulo suyo, Tisias, lo popularizó por Grecia.

Esta disciplina detalló pronto su servicio como instrumento político en el sistema democrático, siglo V a. C., acreditada por profesores conocidos como sofistas, entre los cuales los más conocidos fueron Protágoras de Abdera y Gorgias. Para estos maestros de retórica que fueron también filósofos, no existe una única verdad y con el lenguaje sólo se pueden enunciar cosas verosímiles. Apreciaban mucho el poderío que tenía la palabra que según Gorgias es un gran soberano que con un cuerpo muy pequeño e imperceptible realiza obras de naturaleza divina. Estos especialistas fueron maravillosos educadores, a pesar que se le hayan tratado como impostores, malos educadores, incluso desterrados de la ciudad por su mala influencia y el carácter de educar; como lo expresa Romilly, impugnados por haber frustrado la moral, alterando el orden en la Atenas de ese entonces. Platón tuvo su papel en esta inclinación de reproche, pero no fue el

único y el resultado de esta crítica fue el nacimiento de este bello título que habían alcanzado al llamarse “sofistas”. Es decir, especialistas en sabiduría, convirtiéndose así hasta nuestros tiempos en sinónimo de hombres retraídos<sup>4</sup>. Pero gracias a Platón, sabemos lo armonioso y el auxilio de estos protagonistas, al modificar el conocimiento desde sus visiones.

Es más, desde los inicios la sabiduría se asoció al poeta y al sabio, cuyo conocimiento no era debido a ninguna técnica sino a un privilegiado acceso al conocimiento de los dioses. Por este motivo, a comienzos del siglo V a.C. y más adelante se llamará sofistas a la mayoría de estos hombres sabios, primitivos como los rapsodas, poetas, músicos, profetas, adivinos, los siete sabios y los filósofos presocráticos, como se aprecia el siguiente pasaje 316c5-316e del diálogo platónico Protágoras, donde se refiere a esta tradición:

*“Porque a un extranjero que va a grandes ciudades y, en ellas, persuade a los mejores a dejar las reuniones de los demás, tanto familiares como extraño, más jóvenes o más viejos y a reunirse con él para hacerse mejores a través de su trato, le es preciso, al obrar así, tomar sus precauciones. Pues no son pequeñas las envidias, además de los rencores y asechanzas que se suscitan por eso mismos. Yo, desde luego afirmo que el arte de la sofística es antiguo, si bien las que lo manejaban entre los varones de antaño, temerosos de los rencores que suscita, se fabrican un disfraz y lo ocultaron, los unos con la poesía, como Homero, Hesíodo y Simonides, y otros, en cambio, con ritos religiosos y oráculos, como los discípulos de Orfeo y Museo. Algunos otros, a lo que creo, incluso con la gimnástica, como Icco el Tarentino y el que ahora es un sofista no inferior a ninguno, Heródico de Selimbria, en otro tiempo ciudadano de Mégara. Y con la música hizo su disfraz vuestro Agatocles, que era un gran sofista, y, asimismo, Pitoclides de Ceos, y otros muchos”<sup>5</sup>.*

---

<sup>4</sup> En esta parte del escrito se puede observar lo importante que fueron estos personajes para el estudio de esta autora, su preocupación y va más allá. ¿Por qué? ¿Cómo? ¿tan poco dignos eran estos hombres de tener los discípulos que tuvieron? ¿tan impíos eran? ¿hubo tantos malentendidos? Y este caso, ¿de dónde arrancan? Estas son las preguntas que habían detenido a Romilly, para llevar a cabo su trabajo y son las que forman el tema del libro. Véase: Romilly, Jacqueline. *Los grandes sofistas en la Atenas de Pericles*. Barcelona: Editorial Seix Barral, 1997. Pág. 13.

<sup>5</sup> Platón. Diálogos. *“Hippias menor, Hippias mayor, Protágoras”*. Madrid: Vol. I. Editorial Gredos, 1985. *(las cursivas son mías)*

Siguiendo con el estudio platónico, descubrimos que los otros sofistas pueden enseñar ciencias técnicas, astronomía, música, cálculos y geometrías, mientras que Protágoras reconoce que: “Mi enseñanza es la buena administración de los bienes familiares, de modo que pueda él (Hipócrates, presunto alumno) dirigir óptimamente su casa, y acerca de los asuntos políticos, para que pueda ser él el más capaz de la ciudad, tanto en el obrar como en el decir”<sup>6</sup>. Por ello, que su presentación pues, era la ciencia política y la virtud ciudadana, tanto el obrar como en el decir. Esta es la formulación clave, obtener la máxima capacidad para hablar de asuntos políticos en el ámbito de la ciudad, y de ahí la necesidad de un arte específico, la retórica, palabra que aparece por vez primera en el Gorgias platónico, escrito en el año 385 aC., pero que se utilizaba en los círculos socráticos para indicar el arte cívico de la oratoria pública, perfeccionado en las asambleas deliberativas, los tribunales de justicia y en otras ocasiones aparatosas bajo los gobiernos constitucionales de las ciudades griegas, muy particularmente en la Atenas de Pericles.

En efecto, los sofistas aparecen vinculados a la oratoria, al arte de la persuasión mediante la palabra, al conocimiento de diversas artes o técnicas, algunos, como Hippias con carácter universal y la enseñanza como punto central. Los sofistas, son los primeros maestros o profesores itinerantes que enseñaron las técnicas retóricas de la argumentación, especialmente del tipo que podría ser utilizados en los tribunales o en los discursos políticos, recordemos el texto citado, que cobraban por sus lecciones impartidas en casas particulares, al aire libre o ya en el siglo IV a.C., con Isócrates en las escuelas retóricas. La actividad de los sofistas, como la de los artistas, médicos, científicos o los poetas, merecía una retribución y no se avergonzaban por ello, a pesar de que Platón se lo reprochaba constantemente, con pretextos diversos y poco verosímiles. Como se ve en el siguiente pasaje 313 c 4-7 313 d-e del Protágoras, un claro descrédito a la sofística y a sus metodologías:

---

<sup>6</sup> Platón. Diálogos. “*Hippias menor, Hippias mayor, Protágoras*”. Madrid: Vol. I. Editorial Gredos, 1985. (318 d-319 a 1-3).

*“Soc.- Ahora bien, Hipócrates, ¿el sofista viene a ser un traficante o un tendero de las mercancías de que se nutre el alma? A mí, al menos me parece que es algo así.*

Hipo.- ¿y de que se alimenta el alma Sócrates?

Soc.- Desde luego de enseñanzas, dije yo. De modo que amigo, cuidemos de que no nos engañe el sofista con sus elogios de lo que vende, como el traficante y el tendero con respecto al alimento del cuerpo. Pues tampoco ellos saben, de las mercancías que traen ellos mismos, lo que es bueno o nocivo para el cuerpo, pero las alaban al venderlas; y lo mismo los que se las compran, a no ser que alguno sea un maestro de gimnasia o un médico. Así, también, los que introducen sus enseñanzas por las ciudades para venderlas al por mayor o al por menor a quien lo desee, elogian todo lo que venden; y seguramente algunos también desconocerán de lo que venden, lo que es bueno o nocivo para el alma<sup>7</sup>.”

En términos concretos, un sofista es un profesional, un profesor si prefieren, itinerante, experto, sabio en diversas artes o técnicas en especial la retórica, con capacidad y voluntad de enseñar sus conocimientos a uno o varios discípulos a cambio de una remuneración. Sus estudios eran muy amplios, como hemos dicho, destacando como un eje irremplazable y común el dominio de la palabra, del discurso oral, tanto en los aspectos del contenido, como en los de estilos y dicción, a los que cabe sumar el concepto de oportunidad, kairós. Otro caso más, era el procedimiento de estos autores al método por la táctica de preguntas y respuestas, método tradicional en Sócrates, método que de cierta manera fue desarrollado en el seno del pensamiento sofístico.

De este modo, se puede apreciar la habilidad del sofista para adquirir nuevos conocimientos, como se aprecia el siguiente pasaje 303e- 304 a del Eutidemo, donde Sócrates, admite la habilidad de estos personajes:

*“Soc.- Pero lo más importante, sin embargo, es que vuestra habilidad es tal y sabéis desplegarla tan artísticamente, que cualquier hombre puede*

---

<sup>7</sup> Platón. Diálogos. “Protágoras”. Madrid: Vol. I. Editorial Gredos, 1985. (313 c 4-7 313 d-e).(las cursivas son del autor)

*aprenderla en el más mínimo tiempo.* Yo mismo pude darme cuenta de ello, observando a Ctsipo y viendo con qué fue capaz de imitarnos al instante. En fin, este aspecto de vuestra tarea- el que se refiere a la rapidez de la transmisión – es, por cierto, algo magnífico, pero no es adecuado, sin embargo para el caso, guardaos bien de hablar frente a un público numeroso, no sea que este aprenda rápidamente y ni siquiera os de luego las gracias<sup>8</sup>”.

Otro caso más, de este movimiento no homogéneo, es el trazo distintivo y generalizado del pensamiento sofístico; es que el hombre se convierte en el centro de su observación y reflexión, los sofistas, herederos y concedores de las aportaciones presocráticas y, a la vez, conscientes de la presencia de pueblos diversos con tradiciones propias y diferentes de las suyas y entre ellas, prefirieron centrar su interés en el hombre y en su forma de organización más evolucionada, la ciudad, la pólis. De ahí, que es difícil encontrar algún tema distinguido que ellos dejaran de lado, si bien, como en el caso de los filósofos, lo distinguido sigue siendo el empeño por preguntar y por preguntarse, por formular la cuestión correcta, por utilizar la palabra adecuada y no únicamente la eficacia de la respuesta.

Más aún, como sólidos oradores, verdaderos pensadores sociales, ofrecen sus servicios con gran capacidad, sujetando y deleitando todo el saber de la época, proporcionando las primeras nociones relativas a las ciencias de la época, incursionando en las teorías de los filósofos naturalistas, logrando interpretar las grandes obras de los poetas helénicos, estableciendo algunas distinciones conforme a la nueva gramática apenas fundada; planteando así temas tan diversos como la educación ciudadana y los orígenes del conocimiento.

Sin embargo, un aspecto central de la enseñanza sofística, tal vez el de mayor demanda, estaba establecido por aquel saber destinado a desplegarse en la vida pública: la retórica. Por este motivo son considerados por muchos autores como maestros de la elocuencia. Ésta consistía en el arte de buen decir, de encantar y seducir a los auditores por medio del discurso. La retórica es el elemento que hace posible la persuasión. Es una capacidad que surge como

---

<sup>8</sup> Platón. Diálogos. “*Eutidemo*”. Madrid: Vol. II. Editorial Gredos, 1983. (303 e 304 a).*(las cursivas son mías)*

producto de la aplicación de un saber y no de un inexplicado talento, haciendo referencia a una práctica basada en reglas generales y conocimientos seguros. La retórica no fue simplemente una materia de estudio entre otras, sino decididamente una muy importante. Esto convirtió a los sofistas en representantes de la profesión más apreciada. Platón hace decir a Gorgias en su célebre diálogo, que la retórica es el mayor bien al que se puede aspirar: “El que en realidad Sócrates, es el mayor bien; y les procura la libertad y, a la vez permite a cada uno dominar a los demás en su propia ciudad<sup>9</sup>.”

Por consiguiente, estos instructores no eran como los filósofos, cuya ocupación como teóricos, en busca de verdades abstractas, eran unas de sus mayores inquietudes, a diferencia de estos maestros que se destacaban como mentores del arte de la persuasión retórica, instructores del pensamiento, orientando sus capacidades en todos los campos del conocimiento, alternando los puntos más discutidos, estableciendo su argumentación en la verosimilitud, su instrumento más eficiente, dicho concepto se representaría como un arte de lo que es persuasible. De ahí, que Platón citado por Guthrie selle:

*“La retórica enseña desde el principio que lo importante no es el hecho o lo verdadero sino su apariencia o verosimilitud, aquello de lo que los hombres pueden ser persuadidos (Fedro 267a) Es el “arte del logos” que no solo es discurso y argumento, sino también apariencia o creencia, en cuanto opuestas al hecho, y cuyo objetivo es la persuasión<sup>10</sup>.”*

Destacamos el heredero de esta forma al sofista Gorgias, donde resalto elementos dignos de admiración, como lo es el cuidado de la dicción y el entender especialmente el elemento de circunstancia y la noción de oportunidad (Kairos), para la hábil solución de la acción oratoria, añadiendo el descubrimiento del encanto del discurso y los recursos de estilos, el conocimiento de la antítesis, lo llevó a Gorgias resaltar la derivación mediante toda variedad de medios; como la equivalencia del número de sílabas, la función de términos semejantes, ya sea en

---

<sup>9</sup> Platón. Diálogos. “Gorgias”. Madrid. Vol. II. Editorial Gredos, 1993. (245-a 246b).

<sup>10</sup> Guthrie, W.K.C. “Historia de la filosofía Griega III siglo V Ilustración”. Madrid: Editorial Gredos, 1988. Pág. 181(*las cursivas son del autor*)

su alineación o en su valor métrico, las asonancias finales, o rimas. Aparte de eso, añadió el uso de las figuras retóricas, haciendo más importante su talante. Su complacencia por estos elementos, eran solo uno de los semblantes de los que este sofista se agarraba para el firmamento de una prosa elaborada habilitada para influir indirectamente en los espíritus y en las pasiones, no siendo más que una forma de asombro ante los dominios de la palabra (Logos). Concepto clave donde nos tropezamos seguramente con lo fundamental de este retórico, teniendo como punto de partida la obra o la exaltación de la palabra en el encomio de Helena, donde glorifica de manera tajante el poder de las palabras.

Para culminar con esta parte es necesario reiterar que la palabra, como la educación, en los sofistas adquirieron un papel fundamental en la época, convirtiendo la palabra y el discurso en objeto de estudio y análisis, más allá de la discusión filosófica de si los nombres de las cosas son arbitrarios y responden a una mera convención o, por el contrario, en la dominación reside la esencia de la cosa nombrada, tema que, por supuesto también trataron. No obstante, hay un mérito adicional en los sofistas, ellos son los creadores de una concepción consciente de la educación, tal como ha sido expresado por algunos estudiosos del tema. Visto como un proceso que debía asumirse de un modo resuelto y como una tarea sostenida en el tiempo; y ciertamente vinculada a la formación del espíritu. Pese a que la educación de los sofistas tenía una orientación muy clara hacia el empleo del pensamiento y las capacidades personales con fines prácticos, pero eso no agota su concepción de la educación. Lo importante es el intento exitoso de introducir un grado de formalidad en las relaciones de enseñanza y formación, que no fue producto del azar ni estimulada sólo por un compromiso de pago.



## **1.2 LA REFLEXIÓN SOBRE LA PERSUASIÓN EN EL SOFISTA GORGIAS.**

Es en el pensamiento de Gorgias, donde se localizan indiscutibles resistencias en lo que se refiere al término persuasión y su correspondencia con otros conceptos, ya sea engaño, conocimiento, palabra o emoción; nociones que prevalecen en la forma de asegurar ciertos ejercicios que reposan en un juicio muy valorativo, y dinámico en todas sus partes, y el talón de un arte; la retórica, que desmigajaría tales distinciones de forma concisa.

Si bien, en el presente apartado, intento mostrar el análisis del “Encomio de Helena”, sobre la base en que procede Gorgias al reconocimiento de la influencia de la palabra sobre las emociones; la comparación de la palabra con la poesía, la magia y la coacción. Elementos que resulta la piedra de toque a partir de la cual la retórica sofística gorgiana y la retórica platónica expresaran claramente sus divergencias. Es la palabra al que el sofista dedica un concreto análisis y un cuidado por considerarla como el argumento más importante de su argumentación en este tratado, catalogándola como el núcleo de la obra y el más importante de mayor extenso contenido. Esto es lo que podríamos llamar la defensa o el encomio de la palabra propiamente dicho, sumado a la forma que es la norma que asigna el sofista, que visiblemente accede lo que el mismo decreta como esparcimiento de su arte.

Encomio de Helena, es un tratado que hace alusión a una mujer difamada, acusada de traición, a partir de quien la tragedia, la prosa, la poesía, el teatro, la ópera, etc., tanto han expresado y que hasta el día de hoy no dejan de evocar. En todo ese corpus sobre Helena de Troya son pocos los textos que la defienden. Entre los clásicos, contamos con la tragedia homónima de Eurípides, los Encomios de Gorgias e Isócrates y la cita en el Fedro platónico de la Palinodia de Estesícoro (Fed. 243a-b). Pero en muchos otros lados, su nombre se vuelve sinónimo de desvergüenza y traición. En los siguientes

párrafos intentaré mostrar los caracteres peculiares de la propuesta retórica de Gorgias, precisamente en esos puntos a los que luego Platón se opondrá, para ser finalmente rediseñados por Aristóteles. Para esto emplearemos el tema de Helena de Troya, como prototipo por excelencia del ejercicio retórico, por ser uno de los textos más característicos de Gorgias, porque nos permite un enlace claro con el Fedro platónico, instaurando así la respuesta de Platón frente al sofista, y por último porque es la perspectiva en el que se instala la propuesta de Aristóteles, tomando los elementos progresivos tanto de Gorgias como de Platón, para proponernos, una vez más, una recapitulación original y superadora de la práctica retórica.

En efecto, Encomio de Helena se exhibe la palabra progresando exclusivamente desde un plano análogo, es mostrar al personaje ahí citado como artista de la persuasión. La correspondencia principal no es ya de individuo a grupo, sino la de persona a persona. Lo que se pretende en esta obra antes mencionada no es un reconocimiento de los hechos, sino de la estimación que ellos alcancen, de suerte que todo el espectáculo se dará en el interior de términos discursivos, conocer los asentamientos valorativos de hechos que se adoptan como elementos a partir de la tradición.

En primer lugar, la obra de Gorgias inicia con la exigencia de poner orden a los discursos injustos y mostrar la verdad. La verdad del discurso se asocia de entrada a su representación armoniosa<sup>11</sup>, pero si bien el concepto armonía involucra, embellecimiento y astucia, nuestro autor Gorgias en esta oprime un claro propósito. Es hacer efectuar la acusación tangente de la mal acreditada Helena, “[d]emostrando que mienten quienes la censuran y, mostrando la verdad, poner fin a la ignorancia”<sup>12</sup>, lo que revelaría un interés de posibilitar la belleza del discurso con la voluntad de alcanzar a la voz lo verdadero. En pocas palabras, demandar la ignorancia de Helena, afronta a Gorgias con toda la tradición, que la crítica percibiendo en ella solo principios de adversidades.

---

<sup>11</sup> Cfr. Melero, Antonio. *“Sofistas. Testimonios y Fragmentos. Encomio de Helena”*. Buenos Aires: Editorial Planeta – De Agostini, 1997. Pág. 140.

<sup>12</sup> *Ibidem*. Pág. 142

Es decir, se apuntaría, que la resistencia de la palabra en Gorgias se coloca por un intento legítimamente en un argumento como el vigente, en el que se adjudica un fundamento perdido. De cualquier modo, Gorgias no solo deja de hablar en terminologías de verdad y falsedad, error e ignorancia, sino que se esfuerza por conquistar la credibilidad del auditorio exhibiendo su voluntad de expresar la verdad.

Otro caso más, cuando afirma “[p]ues igual error e ignorancia hay en censurar lo que es digno de censura”<sup>13</sup>, es menester decir, que la ignorancia no habita adecuadamente en la interpretación de una expresión falsa, sino en tener una valoración errada acerca de que es digno de alabanza y que obtiene nuestra reprobación, ligándose así a nuestros afectos, a nuestros sentimientos y distinciones, antes que a un grado de saber. De lo anterior, se puede decir que el Encomio de Helena sitúa el cuadro enérgico que tiene la palabra en la deseosa forma de los sentimientos.

En segundo lugar, podemos derivar que el objetivo del sofista se concentra en las causas verosímiles de la partida de Helena a Troya, a través de los cuales se obtiene por un asalto la culminación de la ingenuidad de Helena. Si Helena ocasionó lo que ocasionó prueba primera, por un designio divino, segunda porque fue raptada con violencia, tercera, persuadida por la palabra, cuarta, cautivada por el amor. Si la primera es inocente “[o] bien por una decisión del azar y orden de los dioses y decreto de la necesidad actuó como actuó”. Es decir, que ningún hombre puede pretender impedir o modificar la voluntad divina. Si fuera el caso que Helena fue a Troya por una decisión divina, nada se le puede imputar porque no podría haber actuado de otro modo. Si la segunda, “[s]i fue raptada con violencia y forzada contra la ley e injustamente ultrajada, es claro que su raptor, al cometer el ultraje, obró con injusticia. Su rapto en cambio, al hacerla víctima del ultraje, provocó su desventura”<sup>14</sup>. Y si fue la palabra “[l]a que la persuadió y engañó su mente tampoco es difícil hacer

---

<sup>13</sup> Ibídem. pág. 141

<sup>14</sup> Ibídem. pág. 145

una defensa ante tal posibilidad y dejarla libre de la acusación”<sup>15</sup>, si Helena fue persuadida por la palabra, tampoco habría de qué culparla: “[l]a palabra es un poderoso soberano que, con un cuerpo pequeñísimo y completamente invisible, lleva a cabo obras sumamente divinas. Puede, por ejemplo, acabar con el miedo, desterrar la aflicción, producir la alegría o intensificar la compasión.”<sup>16</sup> Esta expresión asemeja la persuasión con palabras a la violencia física aludida en el siguiente fragmento “[p]or tanto la fuerza de la persuasión, en la que se originó su forma de pensar y se originó, desde luego, por necesidad, no admite reproche alguno, sino que tiene el poder mismo de la necesidad. Pues la palabra que persuade al alma obliga, precisamente a este alma a la que persuade, a dejarse convencer por lo que se dice y aprobar lo que se hace.”<sup>17</sup> Aparte de eso las palabras funcionan en el alma de las personas, como los fármacos en los cuerpos en el ámbito de la medicina:

*“La misma relación guarda el poder de la palabra con respecto a la disposición del alma que la prescripción de fármacos respecto a la naturaleza del cuerpo. Pues, al igual que unos fármacos extraen unos humores del cuerpo y otros, otros; y así como algunos de ellos ponen fin a la enfermedad y otros, en cambio, a la vida, así también las palabras producen unas, aflicción; otras placer; otras, miedo; otras predisponen a la audacia a aquellos que las oyen, en tanto otras envenenan y embrujan sus almas por medio de una persuasión maligna.”<sup>18</sup>*

En términos concretos, el alma drogada con palabras, no ofrece resistencia racional a los efectos narcóticos de las palabras. Empero, el hechizo hace sentir alegría, espanto etc. Nuestro sofista, nos está diciendo claramente que el poder de la retórica apela a emociones y encantamientos.

Más aún, el cuarto argumento y si fue por obra del amor, termina asemejándose al primero, en la medida que establece que, o bien el enamoramiento tiene la fuerza divina de los dioses y, por tanto, un ser humano

---

<sup>15</sup> Ibídem. pág. 145

<sup>16</sup> Ibídem. pág. 145-146

<sup>17</sup> Ibídem. pág. 148

<sup>18</sup> Ibídem. pág. 149(*las cursivas son mías*)

no podría rechazar ni defenderse, lo cual debe considerarse en todo caso una desgracia y no un error; o bien por la ignorancia de su alma. Por ello, en ambos casos es una desgracia porque no podría haber actuado de otro modo, sino que se vio obligada a realizarlo.

En tercer lugar, el poderío que Gorgias le concede al discurso haciendo base de la acción, es maravilloso, punteando una enormidad, “Que como un cuerpo pequeñísimo y completamente invisible, lleva a cabo obras sumamente divinas. Puede por ejemplo, acabar con el miedo, desterrar la aflicción, producir la alegría o intensificar la compasión”<sup>19</sup>. De ahí que algunos escritores, miren como signo de incoherencia primaria o desconocimiento de la palabra georgiana. Es apenas un semblante de la inconveniencia esencial, expresaríamos de forma constitutiva, entre su debilidad desde el punto de vista epistemológico y su superioridad en el terreno de la práctica. La determinación que el sofista ofrece del discurso se mueve, como advertiremos, entre estas y otras más identificaciones.

Sumado a los diversos argumentos que apoyan la laboriosa representación de la palabra, destacándose como primera parte la afinidad de naturaleza de este sofista, y de la poesía imaginada como “Palabra en metro”<sup>20</sup>, acomodada para mediar sobre el alma al puesto de hacerla apreciar como propias las satisfacciones e infortunios de terceros.

Cabe destacar, que en la descripción de la tradición poética esta indicación antes mencionada cobra una exclusividad importante, presume atribuir a la poesía y a la prosa una raíz habitual, la palabra. La habilidad de Gorgias residiría, desde mi punto de vista, en desaparecer la especificidad de la poesía para concederle al discurso en su rectitud la característica fundamental que ella le pertenece; su carácter instructivo, argumentando que dicho discurso no se paraliza a un cambio de cosas, no exhibe una representación específica, sino que implanta un firmamento a través de la persuasión:

---

<sup>19</sup> Ibídem. pág. 145

<sup>20</sup> Ibídem. pág. 147

“La poesía toda yo la considero y defino como palabra en metro. A quienes la escuchan suele invadirles un escalofrío de terror, una compasión desbordante de lágrimas, una aflicción por amor a los dolientes; con ocasión de venturas y desventuras de acciones y personas extrañas, el alma experimenta, por medio de las palabras, una experiencia propia.”<sup>21</sup>

De lo anterior, se puede decir que la incompatibilidad entre discurso y poesía es adjunta, solo consecuente, en virtud de la colectividad de su medio; ambas son palabras y a la orden conciertan un enunciado conveniente idóneo de edificar una naturaleza habilidosa que alcanza a inquietar al oyente. Es a este poder de la poesía al que acude Gorgias para justificar y quitar responsabilidad a Helena, allí mismo donde se ha generado su mala fama en los poetas. Mejor dicho, queda declarada la fuerza de la poesía en la palabra, que puede llevar a cabo obras divinas, puede persuadir y moldear el alma como quiere y hacer aparecer lo que se proponga a los ojos de la opinión.

Al fin y al cabo, Gorgias y la retórica siciliana se destacaron por su teoría de la verosimilitud, preferible a la verdad y que debía basarse en argumentos probativos que induzcan a la persuasión. Otro punto interesante, de Gorgias que se puede observar en el texto del Encomio de Helena son las dos características fundamentales del género epidíctico: sus discursos son paradójales, los términos que presenta pueden ser contradichos, su valoración puede ser inversa, y son, en última instancia, un elogio de la palabra misma, de los poderes de la retórica, una demostración de fuerzas. Es más, en los párrafos dedicados por Gorgias al tercer argumento, se afirma que la eficacia de la palabra no radica en un objeto preexistente que ella evocase o sustituyese, sino que más que todo como lo explican muchos autores produce de inmediato algo parecido a un objeto, ya sea; sentimiento, opinión, creencia en tal o cual realidad, estado del mundo, realidad misma, de manera indiscernible.

En cualquier caso, hay que tener bien claro un pequeño desconcierto en el encomio de Helena, la forma de que así como la palabra puede poner fin a la

---

<sup>21</sup> *Ibidem.* pág. 147(*las cursivas son del autor*)

enfermedad pero también a la vida, puede ser remedio, pero a la vez veneno, además la palabra es capaz de encantar como de envenenar:

*“La misma relación guarda el poder con respecto a la disposición del alma que la prescripción de fármacos extraen unos humores del cuerpo y otros; y así como algunos de ellos ponen fin a la enfermedad y otros, en cambio, a la vida, así también las palabras producen unas, aflicción; otras, placer; otras, miedo; otras predisponen a la audacia a aquellos que las oyen, en tanto otras envenenan y embrujan sus almas por medio de una persuasión maligna”<sup>22</sup>*

Para culminar con esta parte, Gorgias acredita los discursos de los meteorólogos, de los forenses y de los filósofos, caracterizando en primer lugar la destreza de alcanzar que los entes extraordinarios y tenebrosos, florezcan visiblemente a los ojos de la resolución, en segundo lugar, la de encantar y persuadir a una gran muchedumbre en conocimiento de su arte. De ahí, la aseveración del sofista en este aspecto que un solo discurso, escrito con destreza encanta y persuade a una gran muchedumbre, aunque no sea sentenciado con verdad; en tercer lugar, la capacidad de reunir cambios en las opiniones de quienes los atienden. Es más, alterar el discernimiento que el emisor tiene de los hechos, hipnotizarlo, por su poder o por su forma, convertir sus opiniones, son algunas de las capacidades de la palabra persuasiva. El alma no es incitada no solo, “[a] dejarse persuadir por lo que se expresa sino también a consentir lo que se forma”<sup>23</sup>.

---

<sup>22</sup> *Ibíd.* pág. 149(*las cursivas son del autor*)

<sup>23</sup> *Ibíd.* pág. 14

### 1.3 LA CONCEPCIÓN DE LA PERSUASIÓN EN PLATÓN

Tratar de desenvolver cuál es el objetivo que hostiga la retórica, es uno de los conflictos que ha preocupado a Platón en el Gorgias, el esbozo que allí se presenta, en buena disposición a investigar de qué manera debía ocuparse la política en el cuadro general de la polis ateniense. Por ello, el provecho de Platón por cuestionar a retóricos y a sofistas que se interesaban por un elemento de la retórica vinculada por lo habitual, con el discurso político firme, hacia la búsqueda del poder. En términos concretos, Platón gestiona por averiguar en el diálogo el Gorgias, una definición de retórica, y en qué medida la retórica se estrecha rigurosamente a la sofística, o si, por el contrario, concurre la casualidad de instaurar una retórica de incisión filosófica, que certifique persuadir con la verdad y no con la apariencia; resaltando que Platón se encuentra con el análisis del discurso que verdaderamente persuade en el Fedro. Como diálogo central, Gorgias no sólo interconecta muchas de las ideas tempranas de Platón con otras intermedias y tardías, sino también, porque en él se vislumbra por primera ocasión, la posibilidad de una retórica verdadera dentro de la filosofía platónica. En este sentido el propósito del siguiente párrafo es presentar de una forma breve los pasos que da Platón para definir en el diálogo Gorgias la retórica y a la persuasión, como segundo punto, las consecuencias que denuncia nuestro filósofo en su análisis de la retórica del sofista Gorgias, y como último punto, la alternativa teórica planteada en el diálogo Fedro.

Concibiendo la rutina de su clarificada y ya adiestrada ironía, Platón a semejanza del sofista, en donde se define al filósofo a través del proceso de cacería y de contraste con la figura del sofista, valiéndose de la más decantada dialéctica, va a desarrollar la dialéctica del Gorgias a juicio de un juego de diferencia con sus tres interlocutores, retóricos consagrados, Gorgias, Polo, y Calicles. El juego consiste en que Sócrates vaya sometiendo al proceso de examen a prueba, vía la conversación filosófica, la sustentabilidad de la definición del arte que ellos dicen



profesar y de las enseñanzas que dicen promulgar. Cabe decir, que la figura de Sócrates es presentada, repetidamente, como la del dialéctico, esto es, como la del filósofo que, con humildad y con buena disposición, está abierto para conversar, para dudar, para hablar y para escuchar, para examinar, para preguntar y responder sobre el tema o problema que les ataña a él y a los interlocutores presentes<sup>24</sup>.

Cabe resaltar, el primer interlocutor de Sócrates es Gorgias, que desde un principio pone las bases para darse las condiciones para una conversación filosófica. Sócrates se muestra deseoso de dialogar con Gorgias sobre la disertación que éste había hecho previamente e interrogarlo acerca de su arte y de lo que proclama enseñar<sup>25</sup>. En primer lugar, Gorgias promete a Querofonte el estar dispuesto a ser interrogado y contestar a todo. Pero, inmediatamente, sale a relucir su arrogancia, afirmando, en forma tajante, que durante muchos años nadie ha sido capaz de presentarle ninguna pregunta nueva para él<sup>26</sup>. Cabe añadir, en esta parte introductoria del diálogo, polo le reclama a Querofonte, en un pomposo discurso, que Gorgias cultiva con maestría el arte más bello:

“Quer.- Pues, en este caso, ¿de qué arte es conocedor y que le llamaríamos para expresarnos rectamente?

Pol.- existen entre los hombres, Querofonte, muchas artes elaboradas hábilmente partiendo de la experiencia. En efecto, la experiencia hace que nuestra vida avance con arreglo a una norma; en cambio, la inexperiencia la conduce al azar. *De entre estas artes unos ejercen unas y otros otras de modo distinto, y los mejores practican las elevadas. Entre estos últimos se encuentra Gorgias, que cultiva la más bella de las artes.*”<sup>27</sup>

Esta idea es importante, porque Sócrates de inmediato le hace ver a Gorgias que Polo no está preparado para un ejercicio dialéctico, sino que sólo lo está para pronunciar discursos. Pese a ello, no cumple con la promesa hecha a Querofonte, esto es, contestar directa y cabalmente a lo que se le pregunta. La insistencia de

---

<sup>24</sup> Platón. Diálogos. “*Gorgias*”. Madrid. Vol. II. Editorial Gredos, 1993. (447 b 449 b)

<sup>25</sup> Cf. *Gorgias*. 447 b-c

<sup>26</sup> Cf. *Gorgias*. 448 a

<sup>27</sup> *Ibíd.* 448 c (*las cursivas son mías*)

Sócrates, parte de que no quiere que el examen dialéctico sobre la retórica se le salga de las manos, ya que los retores tienen la mala costumbre de extenderse en los largos discursos sin cortapisas de ninguna índole. Por este motivo, se da el primer enfrentamiento entre la retórica negativa y la dialéctica, Sócrates remarca que es obvio que Polo se ha ejercitado mucho más en la retórica que en el diálogo, pues hace una apología, en una postura defensiva, del arte de Gorgias, como si alguien la atacara y responde imprecisamente cómo es dicho arte, pero no cuál es y qué es:

“Sóc.- Parece, Gorgias, que Polo está bien preparado para pronunciar discursos, pero no cumple lo que prometió a Querofonte.

Gor.- ¿Qué dices exactamente, Sócrates?

Sóc.- Me parece que no contesta plenamente a lo que se le pregunta.

Gor.- Pues interrógale tú, si quieres.

Sóc.- No; me gustaría más preguntarte a ti, si estás dispuesto a contestar.

Pues, por lo que he dicho es para mí evidente que Polo se ha ejercitado más en la llamada retórica que en dialogar.

Pol.- ¿Por qué, Sócrates?

Sóc.- *porque al preguntarte Querofonte qué arte profesa Gorgias, tú alabas este arte como si alguien lo atacara, pero no responde cuál es.*<sup>28</sup>

De todas formas, ante estas ambigüedades de Polo, Gorgias queda como interlocutor de Sócrates y éste encamina nuevamente la conversación por la vía de las preguntas y las respuestas. Interroga directamente a Gorgias cómo se le debe denominar en razón de arte en la cual él es experto. El sofista declara que él es experto en la retórica. Por lo que, Sócrates le dice que debe ser denominado orador. A lo que nuestro sofista le responde que sí, pero todavía más, buen orador:

“Sóc.- Sin duda; pero no se te preguntaba cómo es el arte de Gorgias, sino cuál es y qué se debe llamar a Gorgias. Del mismo modo que antes de respondiste con exactitud y brevedad a los ejemplos que te propuso Querofonte, dime también ahora cuál es el arte de Gorgias y qué nombre

---

<sup>28</sup> *Ibíd.* 448 d (las cursivas son del autor)

debemos dar a este. Pero, mejor aún, Gorgias, dínos tú mismo que debemos llamarte, en razón de que eres hábil en qué arte.

*Gorg.- En la retórica, Sócrates.*

*Sóc.- Así pues, hay que llamarte orador.*

*Gorg.- Y buen orador, Sócrates, si quieres llamarme lo que me ufano de ser, como decía Homero.*

*Sóc.- Si quiero.*

*Gorg.- Pues llámame así.*

*Sóc.- ¿Debemos decir también que eres capaz de hacer oradores a otros?*

*Gorg.- Proclamo esto no sólo aquí, sino también en otras partes.”<sup>29</sup>*

Además de eso, Sócrates quiere cerciorarse de la disposición de Gorgias y le pregunta, de nueva cuenta, si de veras está dispuesto a continuar dialogando, esto es, preguntar unas veces y responder otras; abandonar los largos discursos y a contestar con la mayor concisión posible, y a demostrarlos con hechos. Reiteradamente el sofista hace alarde de que nadie sería capaz de responder en menos palabras que él. Volviendo a la pregunta antes citada, Sócrates le hace ver a Gorgias que, puesto que él ha afirmado ser un conocedor de este arte y ser capaz de hacer oradores, él ha de responder cuál es el objeto de conocimiento de la retórica. Nuestro sofista, a este primer interrogante va a responder como primera respuesta de forma general que la retórica trata de los discursos. Sin embargo, Sócrates persiste con sus preguntas y con ciertos paralelismos a fin de que Gorgias pudiera ser más preciso y claro. Teniendo en cuenta este intercambio dialógico tan solo se obtiene que Gorgias conteste que él tiene razón en afirmar que el objeto y tarea de ejecución de la retórica se realiza a través de las palabras. En el siguiente pasaje se puede ver con claridad el objetivo de este primer punto del párrafo que es mostrar de forma analógica, dar respuesta al arte de la retórica:

“Sóc.- Veamos. Puesto que dices conoces el arte de la retórica y que podrías hacer oradores a otros, dime de que se ocupa la retórica. Por ejemplo, al arte de tejer se ocupa de la fabricación de los vestidos; ¿no es así?

---

<sup>29</sup> *Ibíd.* 448 d – 449 b (las cursivas son del autor)

Gorg.- Sí.

Sóc.- ¿Y la música de la composición de melodías?

Gorg.- Sí.

Sóc.- Por Hera, Gorgias, me admiran tus respuestas, pues contestas con increíble brevedad.

Gorg.- Creo, en efecto, Sócrates que lo hago muy acertadamente.

Sóc.- Tienes razón. Veamos; contéstame también así respecto a la retórica; ¿Cuál es el objeto de su conocimiento?

Gorg.- Los discursos.

Sóc.- ¿Qué discursos, Gorgias? ¿Acaso los que indican a los enfermos con qué régimen podrían sanar?

Gorg.- No.

Sóc.- *Entonces la retórica no se refiere a todos los discursos.*

Gorg.- *Desde luego que no.*

Sóc.- *Pero, sin embargo, capacita a los hombres para hablar.*

Gorg.- *Sí.*<sup>30</sup>

Nuestro filósofo, insiste porque todavía quedan muchas imprecisiones en esta definición de Gorgias, pues hay otras artes que también se sirven preferentemente de la palabra y no son retórica. Mejor dicho, Sócrates ve necesario preguntarle a su interlocutor cuáles son los discursos sobre los que versa la retórica. Gorgias va a responder aunque su respuesta no va ser de mucha ayuda al desarrollo de la problemática, ya que se contenta con decir que la retórica versa sobre los discursos más importantes y excelentes de los asuntos humanos. Sócrates le hace notar a Gorgias que su respuesta tiene varias fallas, pues es discutible y carece de precisión. Por ello, después de tantas pruebas Gorgias finalmente define a la retórica como el mayor bien, en tanto les procura libertad a los hombres y también le permite, a cada uno, ejercer el dominio sobre los demás en su propia ciudad. Para colmo, el retórico es aquel ser capaz de persuadir a través de las palabras en cualquier asamblea en donde se traten asuntos públicos.

---

<sup>30</sup> *Ibídem.* Gorgias. 449 d – 449 e (*las cursivas son del autor*)

Al fin y al cabo, ¿Cuál es la verdadera naturaleza de la actividad profesada por el retórico? En el pasaje 452 e 8-453a 7 del Gorgias se pretende entregar una respuesta a esta pregunta:

*“Sóc.- Me parece, gorgias que ahora has expuesto casi con exactitud lo que, según tú, es la retórica; y si te he entendido bien, dices que es artífice de la persuasión y que toda su actividad y el coronamiento de su obra acaban en esto. ¿Puedes decir que su potencia se extiende a más que a producir la persuasión en el ánimo de los oyentes?”*

Gorg.- A nada más, Sócrates; me parece que has definido suficientemente; este es, en efecto, su objeto fundamenta.”<sup>31</sup>

Sócrates acepta esta justificación como punto de partida para siguientes controversias, pero resalta, que se mostrará desconfiado acerca del tipo de persuasión que produce la retórica. Definir la retórica, exhorta Platón, implica pretender hacer plausible un discernimiento de definición y de categorización para todas las artes. La refutación de Sócrates apuntará verdaderamente a esta pretensión de definir la retórica, como un poder de persuasión, ya que este aspecto es posición necesaria, pero no suficiente para dar razón de su esencia. Aun presumiendo que la retórica fuese un arte, existe el riesgo de confundirla con otras artes, como por ejemplo, la medicina, en la que el médico posee, también poder de persuasión para sus pacientes. Frente a esta determinación, descomunamente amplia, que conviene tanto a la retórica como a otras actividades, y por consiguiente, no la concreta, Gorgias precisa en 454 b 5-8: “Yo prefiero, Sócrates, a la persuasión que se produce en los tribunales y en otras asambleas, según decía hace un momento, sobre lo que es justo e injusto.”<sup>32</sup>

Nuestro sofista esclarece, que la persuasión beneficiosa de la retórica tiene por esencia las cuestiones de la ciudad en cuanto tal, más indispensablemente, aquellos que discurren sobre lo justo y lo injusto. En este punto, Sócrates objeta inmediatamente en el pasaje 454 b 9-c 5:

---

<sup>31</sup> *Ibídem.* 452 e 8 – 453 a 7 (las cursivas son del autor)

<sup>32</sup> *Ibídem.* 454 b 5-8

“Sóc.- Ya suponía yo que era esta y sobre esto la persuasión de que tu querías hablar, Gorgias; pero te he interrogado a fin de que no te cause extrañeza aunque a continuación te pregunte algo que parece evidente y, sin embargo, insistía yo sobre ello. *Repito que lo hago así no por ti, sino para que la discusión llegue a su término ordenadamente y no nos acostumbremos a anticipar, por meras conjeturas, los pensamientos del otro, y asimismo, para que puedas desarrollar hasta el fin tu pensamiento como quieras, con arreglo a tus propias ideas.*”<sup>33</sup>

En efecto, para definir la retórica, por el contenido de persuadir mediante discursos y argumentaciones, resulta insuficiente y poco convincente, señala Sócrates, puesto que todas las ciencias son competentes a la hora de persuadir; también el matemático, por ejemplo, persuade a sus alumnos cuando manifiesta un teorema. Habrán de diferenciarse, por tanto, dos tipos de persuasión, la que provoca saber y la que ocasiona meramente opiniones o creencias en quienes escuchan el discurso o las argumentaciones.

De este modo se introduce la desenvoltura instaurada en el Menón entre opinión y saber, tras diferenciar Sócrates estas dos formas de persuadir, Gorgias admite que la persuasión propia de la retórica es la que promueve meras opiniones. El orador, es decir el político asambleario no enseña, sino que impulsa opiniones transitorias en el auditorio.

Es más, no es solamente el medio del auditorio lo que frena que el político asambleario produzca la persuasión que conduce al saber. El obstáculo imprescindible para ello se tropieza en la propia naturaleza de la retórica. El retórico, marca Gorgias, es capacitado de persuadir a una muchedumbre sobre cualquier contenido, sea el que sea, lo mismo de que se trate de medidas benéficas que de procedimientos estratégicos, o de la cimentación de edificaciones y barcos o de cualquier otra cosa. El orador es capaz de convencer a la asamblea mejor que el especialista, que sabe acerca de la cuestión, mejor que el médico o el arquitecto. Aun careciendo del saber correspondiente, el orador es capaz de persuadir sobre cualquier tema o asunto:

---

<sup>33</sup> *Ibíd.* 454 b 9-c 5 (*las cursivas son mías*)

“Sóc.- *Decías hace un momento que incluso sobre la salud el orador será más persuasivo que el médico.*

Gor. – *Si lo decía, pero solo ante la multitud.*

Soc.- Decir ante la multitud, ¿no es decir ante los ignorantes? Pues, sin duda, ante los que saben no puede ser el orador más persuasivo que el médico.

Gor. – Es verdad.

Soc. – Y si es más persuasivo que el médico resulta más persuasivo que el que sabe.

Gor. – Así es.”<sup>34</sup>

De lo anterior, podemos resaltar un punto clave de una de las varias consecuencias que denuncia Platón en su análisis de la retórica sofística. Puesto que el sofista, hace énfasis en que la fuerza de la retórica profundiza el uso de medios combativos o agonístico. Gorgias entra así en una zona peligrosa de la cual le va a ser imposible escapar ilesamente. Nuestro sofista, insiste en que el orador es capaz de producir en las multitudes mayor persuasión que sus adversarios sobre lo que él desee, pero, como cualquier medio de combate, la retórica debe ser empleada con justicia, si el discípulo habilitado en la oratoria hace mal uso de la fuerza de la retórica y obra injustamente, no es razón para que se desprecie y destierre a quien lo instruyó en ella, sino a quien lo cargo de manera injusta.

Sócrates resaltará de la siguiente afirmación del sofista, no sin antes hacer un preámbulo metodológico necesario en donde hace manifiestas, las diferencias diametrales entre la erística y la sofística en relación con la dialéctica. El filósofo le comenta al sofista que supone que él es una persona con experiencia en las conversaciones y que, por tanto, se podrá haber percatado de que, en ellas, con mucha dificultad los interlocutores consiguen precisar el objeto acerca del cual dialogan a fin de poder concluir las, una vez que cada uno haya hecho explícitos sus pensamientos. Es por eso que cuando hay discrepancia de opiniones y uno le manifiesta al otro su falta de claridad o exactitud, éste se irrita y considera que se le está contradiciendo, tan solo, por mala intención. Por este motivo, comienza una

---

<sup>34</sup> *Ibídem.* 459 a (*las cursivas son mías*)

disputa vergonzosa y con injurias y, por amor propio, los oponentes ya no dialogadores, se olvidan por completo de examinar el objeto propuesto para la conversación. El auditorio, testigo de estas riñas, acaba molesto consigo mismo por haberse ofrecido a escuchar a tales personas. El filósofo hace toda esta serie de argumentaciones con el objetivo de hacerle caer en cuenta a Gorgias que su última respuesta no es coherente ni está acorde con lo que había aseverado en un principio sobre la retórica.<sup>35</sup>

En otras palabras, se puede dar a conocer otra consecuencia platónica, sin lugar a dudas el orador-político, es un ignorante entre ignorantes y necesariamente por ello es más capaz de convencer a los demás que él sabe de los temas a tratar. De tal suerte se adquiere un dato relevante sobre la retórica en el Gorgias; la retórica no se afirma en el discurso correcto, sino, más bien, en un tipo de discurso que en tanto solo investiga persuadir sin pretensión de verdad, la retórica lejos de ser una técnica o un arte se convierte más bien en una adulación. Las ramificaciones que de esto se siguen son, para Sócrates inaceptables, en cualquier caso, Gorgias insiste en que el maestro de retórica, por el contrario enseña su arte con intención de que el discípulo la emplee justamente en defensa propia, contra los enemigos y los malhechores. Por ello, si este último hace un mal uso de la superioridad que le otorga el arte, la culpa será suya y no del maestro<sup>36</sup>. Poco más adelante, Gorgias alega que en lo que se refiere a lo bueno y lo malo, lo bello y lo feo, lo justo y lo injusto, el competente de retórica no enseña un medio de persuasión que le permite aparecer ante los ignorantes como más sabio que el que automáticamente sabe, sino que enseña realmente tales cosas sin ningún propósito alguno.<sup>37</sup>

Por esta razón, Sócrates recurre a la tesis del intelectualismo, que es aceptada aquí por Gorgias, para señalar que si el maestro realmente enseña justicia, el discípulo no puede sino ser justo. Puesto que el sofista había admitido la

---

<sup>35</sup> Cf. 457 c- d

<sup>36</sup> Cf. 456 c – 457 c

<sup>37</sup> Cf. 460 a-b-c



posibilidad de que el discípulo de retórica sea injusto incurre en contradicción y es refutado, quedando así fuera de combate.<sup>38</sup>

En este sentido Romilly considera que si un hombre que ha reflejado la destreza en la retórica, hace servir luego su poder y su arte para hacer el mal uso, no es el maestro en mi opinión, quien obtiene la crítica y el destierro, porque este guía su arte con vistas a un uso certificado, y el alumno ha hecho de sí una arbitrariedad bien inversa. De cualquier modo, la actitud de Gorgias era prudente pero estaba poco correspondida con la voracidad de los nuevos expertos, y era espantosamente espeluznante. Por este motivo, Platón se complació en manifestar en su diálogo a un Gorgias indeciso que después de lindas afirmaciones no puede desistir a la idea de que a pesar de todo uno consigue también a su lado el sentido y el respeto de la justicia.

Esta representación sofística según la cual la retórica es una mera herramienta que el orador instala en manos del alumno despreocupándose, por lo demás, de cualquier ocupación que pudiera ejecutar, presenta abiertamente, desde un punto de vista socrático, una tendencia a la mera utilidad y la indiferencia de este por la verdad.<sup>39</sup> Una retórica entendida de esta manera, especula Sócrates, está al costado de la justicia y por ende no puede progresar como tal.

Incluso, este rasgo de la simulación del retórico es algo que comparte con la actitud del sofista y que Platón reprobará drásticamente. Los motivos son despejados, ya que el engaño premeditado en relación con lo que sabe y con lo que no sabe, con lo que se es y no se es, aniquila cualquier posibilidad de búsqueda filosófica, así como de credibilidad en el discurso retórico.

Continuando con el diálogo platónico Gorgias o de la retórica y las consecuencias establecidas por Platón, una vez puesto en evidencia al sofista y que no sólo no puede definir con claridad lo que es la retórica, sino que cae en una serie de

---

<sup>38</sup> Cf. 460 b-d

<sup>39</sup> Con la enseñanza de la retórica y su moda, surgiría, en efecto el problema de su relación con la justicia y la verdad. Y era inevitable que este problema chocara de lleno con los maestros de retórica y los filósofos como Sócrates. Véase: Romilly, "Los grandes sofistas en la Atenas de Pericles". Barcelona. Editorial Seix Barral, 1997. Pág. 80

respuestas contradictorias entre sí, Polo sale en su defensa y en la consecuente recriminación a Sócrates. La intervención de Polo se basa como primera instancia, Sócrates, está sacando ventaja de las contradicciones en las que Gorgias cayó, pues éste tuvo que conceder, no sin cierta vergüenza, que el orador no conoce lo justo, lo bello y lo bueno y después añadió que podría enseñar esto a su discípulo aun sin conocerlo. El nuevo sofista Polo, es presentado como un erístico que tan sólo busca la disputa, ya que inmediatamente después, le increpa a Sócrates que, a consecuencia de las respuesta de Gorgias, se generó cierta contradicción que le cause deleite a Sócrates, pues lo único que a éste le interesa es encaminar la discusión hacia estos deslices provocados por su fama de interrogar.

La intervención de Polo, comienza con la afirmación rotunda que la retórica no es un saber en absoluto. ¿Qué es, entonces? Una habilidad meramente práctica, una técnica derivada de la experiencia, un arte que procura producir gusto y encanto, que se presenta a sí mismo con la apariencia y mostrando pretensiones de ser un verdadero saber.<sup>40</sup>

Para aclarar, la afirmación de que la retórica es una habilidad, Sócrates presenta una clasificación de los saberes concernientes al bien del cuerpo y del alma. Son dos los saberes, señala Sócrates, que tienen como esencia la salud del cuerpo; la gimnasia, que produce y mantiene el orden de nuestros cuerpo y la medicina que sana y restaura el orden del cuerpo cuando éste se deteriora. También la política que se ocupa de la salud del alma se divide en dos partes, en dos saberes: la legislación que origina y mantiene el mandato del alma y la justicia que cura y restaura este orden, cuando has sido indispuerto. La gimnasia y la legislación realizan funciones análogas en cuanto que procuran el orden del cuerpo y del alma, respectivamente, la medicina y la justicia, por su parte, realizan también funciones similares en cuanto que reintegran el orden, proporcionalmente en el cuerpo y en el alma.<sup>41</sup>

---

<sup>40</sup> Cf. Platón. Diálogos. "Gorgias". Madrid. Vol. II. Editorial Gredos, 1993. 461 b-d 462 a-d

<sup>41</sup> Cf. 464 c-d-e - 465

Cabe decir, a estos cuatro saberes incurren en cuatro habilidades que no investigan el bien sino el placer del cuerpo o del alma. La cosmética, substituye a la gimnasia; no da vigor al cuerpo, sino que la lustra dándole la apariencia de vigor y de amenidad; la cocina reemplaza a la medicina; el cocinero no da alimentos que procuren la salud del cuerpo, aunque sean desagradables, sino alimentos apetitosos aunque sean perjudiciales. Y así saltamos al alma nos encontramos con habilidades similares, la sofística substituye a la legislación; no favorece la salud del alma sino solamente su apariencia; la retórica, en fin, reemplaza a la justicia; no da consejos que, aunque desagradables, censuren y formen mejores a los ciudadanos, sus reflexiones ensanchan a los ciudadanos, pero hacen a estos peores y más indignos.

Sin embargo, hay que tener muy en cuenta el descrédito radical tanto de los sofistas como de los políticos, de los oradores. Reprobación que de cierta forma merece tenerse muy en cuenta a partir de los siguientes puntos: el primer punto sería, que la sofística y la retórica son descalificadas conjuntamente como saberes aparentes. Aunque Sócrates distingue la una de la otra, en realidad las considera muy próximas entre sí, hasta el punto de que “la culinaria es a la medicina, lo que la retórica es a la justicia, distintas por su naturaleza, pero como están muy próximas, se confunden en el mismo campo y sobre los mismos objetos, sofistas y oradores ni ellos mismos saben cuál es su propia función”<sup>42</sup>. Ambas pueden circular como corrección y apariencia de la verdadera política que, en el cuadro socrático, abarca la legislación y la justicia. En segundo lugar, Platón retoma voluntariamente la composición entre la medicina y la retórica, tan querida de los sofistas, donde dicha comparación también habían recurrido tanto Gorgias como Protágoras. Donde dicha similitud Platón enrosca afirmando que el retórico no se parece en realidad al médico sino al cocinero: “[a]sí pues, ya has oído lo que es para mí la retórica: es respecto al alma lo equivalente de lo que es la culinaria respecto al cuerpo.”<sup>43</sup>

---

<sup>42</sup> *Ibíd.* 465 b-c

<sup>43</sup> *Ibíd.* 465 d-c

Por ello, esta asimilación con la destreza culinaria muestra, por su parte una de las consecuencias primordiales que llevan a Platón a negarle a la retórica la categoría de saber. La cocina y la retórica, por el contrario, no se acomodan al bien sino al placer, por lo que no son auténticos saberes.

En ese sentido, Platón arguye que los cuatros falsos saberes se sitúan fundamentalmente a desarrollar o proporcionar placer, Sócrates los cataloga de prácticas adulatorias; adulan la cosmética, la cocina, y adulan también la sofística en compañía de la retórica. Así consiguen los políticos su poder o predominio sobre la masa; adelantándose a ésta y por tanto sometándose a ella.

Al existir estas cuatro artes, a saber, la medicina, la gimnasia, la justicia y la legislación que alertan siempre lo mejor, unas con respecto al cuerpo, otras con respecto al alma, la adulación evaluando así, sin discernimiento organizado, sino por conjetura, dividiéndose a sí misma en cuatro partes, disfrazándose en cada una de las partes, a saber la culinaria, la cosmética, la retórica y la sofística respectivamente:

*“Introduce cada una de estas partes en el arte correspondiente, fingiendo ser el arte en el que se introduce, no se ocupa del bien sino que, captándose a la insensatez por medio de lo más agradable en cada ocasión produce engaño, hasta el punto de parecer digna de gran valor.”<sup>44</sup>*

Encima, Platón se rebela contra esta clase de retórica que en total aparenta ser justicia, está en correlación con el poder al cual ella se sirve. Por este motivo, Platón propone el riesgo característico persuasivo que se deriva de la argumentación de Gorgias, ya que en todo momento se pone en pronunciación las cualidades de la retórica y no su particularidad. Desde esta perspectiva, Sócrates reprocha una y otra vez a Polo que no reconoce a lo preguntado por Querefón<sup>45</sup>, cuando acentúa que la retórica es la más bella entre las artes, pues solo la elogia sin contestar en realidad que es. De ahí, la evidencia mostradas con las mediaciones de Gorgias y Calicles, hasta hacerse evidente la estrecha

---

<sup>44</sup> *Ibíd.* 464 c (*las cursivas son del autor*)

<sup>45</sup> Cf. 448 e

proporción entre la retórica y la política, en tanto ambas fingen administrar la actividad humana hacia el bien. Sócrates señala esto y deja diseñada dos opciones posibles en que la actividad humana puede enderezarse, una hacia el placer, considerando solo la eficacia propia del cuerpo, y dos hacia el bien absoluto, que encierra la búsqueda de la verdad y la justicia, asentando la perfección del alma.

Ahora bien, son muchas las críticas de la filosofía platónica a la retórica y a la sofística, términos que si bien van de la mano, diferenciándose solamente en que la retórica su ideal educativo era más general, por cuanto se proponía educar para la actividad política, formando a las personas para el debate judicial. De ahí la importancia que juega las nociones sofistas, que como veremos, están estrechamente vinculadas a lo característico de la retórica, por oposición a la Dialéctica. Conceptos centrales de la teoría y de la práctica retórica sofística como lo son las nociones de oportunidad (Kairos), posibilidad y juego.

La noción de oportunidad se incumbiría con la concepción sofista del arte del discurso a través del sentido de lo oportuno, el hecho de que el discurso fuese un acontecimiento público, que tiene lugar en determinadas ocasiones funerales, campeonatos, festivales, etc., involucra que se encuentre firmado por un protocolo, desplegado y transferido a través del estudio y la habilidad de la retórica como disciplina, y consistente en una serie de pactos implícitos o manifiestos que regulan que tipo de movimientos son apropiados para cada ocasión o contenido. En todo caso, que se discurre conveniente estriba tan solo de otras pautas previas que imprimen los límites y la formas del discurso en una sociedad y en un contenido establecido, luego no se trata de reglas necesarias para el fin de la retórica, que es provocar en el oyente o auditorio el resultado deseado, y es en virtud de su no necesidad que tales normas se desarrollan según los usos de cada época. Porque no se trata de estatutos necesarios, la retórica sería, más que un saber un arte.

El segundo elemento sofista es la de posibilidad, lo posible se enfrenta a lo real y a lo ideal. La concepción del discurso por impedimento a lo real valdría para dar

balance de su indiscutible naturaleza; deliberamos sobre lo real porque es posible conocerlo o desconocerlo, porque no está compensado. Por esta razón, el discurso es el perímetro de la disputa. Por el contrario, que el discurso se concrete también por impedimento a lo ideal sirve para dar cuenta de su beneficio; chocamos sobre lo ideal porque es posible elegir bien o mal. El discurso es también un medio para la decisión. Por último, la noción sofística de juego, la cual se destaca como la habilidad más excitante de los sofistas como lo es la de jugar con las palabras, la de ser competentes de dar la vuelta a los discursos y ganarse el soporte de su auditorio, incluso en la defensa de las tesis más inverosímiles.

En efecto, la retórica estima los discursos, en tanto que objetos con sustituciones causales, desde el punto de vista de su adecuación respecto a un auditorio determinado. Valora por tanto la eficacia, no la corrección. En un ejercicio retórico, el ganador no es el que tiene el mejor argumento sino el que maniobra el discurso de manera más hábil. Es por eso que la retórica se concibe como el arte de la persuasión. La oposición tradicional entre filosofía y retórica se origina en tanto la persuasión no se relaciona directamente con la verdad sino con la verosimilitud.

En cualquier caso, respecto a los sofistas y su tradicional descredito en la historia de la filosofía, cabe al menos observar que, si tenemos en cuenta que para los griegos el arte del discurso era, además de una exaltación nacional, una parte primordial de su vida como ciudadanos participes en las asambleas, los jurados, hay que consentir que los sofistas desempeñaron una ocupación social muy importante; la de encajar más jugadores e instruirles como jugar de manera más eficaz.

En este sentido Romilly va argumentar que esta singularidad manifiesta la creación ya mencionada, a saber, que se hacían sufragar; y admite apreciar mejor la diferencia que los desemparejaba de Sócrates. Sofistas que si bien no se le hubiera ocurrido cobrar, como tampoco a ningún filósofo anterior, en cambio los sofistas, al traspasar una educación eficaz y alienable, perfilaban por el mismo hecho de pedir dinero, esta eficacia y este valor práctico de sus enseñanzas. La victoria que prometían lograba llamarse corrientemente una gratificación, lo cual

no podía hacerse con la exploración de la verdad. Los sofistas prometían, mediante la financiación, un éxito práctico relativamente rápido; esto era a los ojos de los filósofos, a los ojos de Sócrates y de sus discípulos, perseguir un mal fin, dar la espalda a la verdad y al bien, más aun, equivocarse indiscutiblemente de ocupación.

Mejor dicho, es un lugar común que para Platón, cuya responsabilidad con la democracia ateniense no era muy consistente, esta función era más bien desgreñada, un impedimento para la construcción del estado ideal. A pesar de ello, las consecuencias que denuncia Platón hacia los sofistas contrasta con su sentir respecto a la retórica, y su mal manejo, de ahí las muchas críticas expuestas por éste a los sofistas y sus procedimientos como queda establecido en muchos diálogos; en el *Menón* se puede ver el desprecio de este filósofo a los sofistas, criticándolos como arruinadores a quienes los frecuentan, aquellos que prometen ser maestros de virtud y que se declaran abiertos a cualquiera de los griegos que quiera aprender habiendo fijado y percibiendo una remuneración por ello, son ellos acaso las únicas personas de cuantos pretendiendo saber cómo producir algún beneficio, difieren de manera tal de los demás que, no solo no son útiles, como los otros, cuando uno se les entrega, sino que incluso también pervierten.<sup>46</sup>

Habiendo mostrado las consecuencias que denuncia Platón, en su análisis de la retórica del sofista Gorgias me parece que, el propósito de Platón en el *Gorgias* es dejar abierta la eventualidad de implantar un discurso que persuada con la verdad y sea propio de una retórica filosófica, que se compone en una pretensión moralizadora del alma humana, instaurando su salud. Solo en este sentido, la retórica puede introducirse en un arte, y evidenciar racionalmente sus cualidades. Esta es la manera, en que el retórico podría ejercer su arte, en virtud del bien de la ciudad. Por este motivo, Sócrates se exhibe como uno de los pocos atenienses, sino el único, que glorifica al verdadero arte de la política y el único que la ejerce en sus tiempos; en pocas palabras, lo que acérrimamente dice no es para

---

<sup>46</sup> Cf. Platón. Diálogos. "*Menón*". Madrid. Vol. II. Editorial Gredos, 1983. 91 b-c-d-e

desarrollar, sino que busca el mayor bien y no el mayor placer, y como no quiere emplear esas ingeniosidades que Polo le aconseja, no sabrá que decir ante un tribunal.<sup>47</sup>

Para dar por terminado las consecuencias de Platón y dar paso a la alternativa teórica planteada en el diálogo *Fedro*, es importante esclarecer que a pesar de todo en el *Gorgias* no se encuentra todavía una concepción del discurso que verdaderamente persuada, pues esto es uno de las ocupaciones del Fedro; que sí se encuentra, en cambio, un conjunto de argumentos que debe dar respuesta una verdadera retórica que facture a hacer más buenos y virtuosos a las colectividades, frente a una retórica adulatoria que es la que asiduamente incluso en estos días esgrimen los gobernantes. De ahí que Platón modere solo una retórica de corte filosófico que resultaría de utilidad a los hombres para que liberen sus almas de la injusticia, evitando de este modo, la adversidad y procurando la felicidad, considerando a la retórica como herramienta valiosa, manifestando lo primordial que es este instrumento pero de la mano de la dialéctica, concibiendo estos dos conceptos como dos métodos con los mismos objetivos, y por tanto, comparables en sus logros.

Dando paso a este tercer punto, que tiene como objetivo mostrar la alternativa teórica en el diálogo *Fedro*, es menester resaltar que es en esta parte del estudio, donde se distingue que Platón da un paso adelante en torno al arte de la retórica, puesto que da la condición para un verdadero arte retórico, argumentando desde mi punto de vista, que lo único que hace es proporcionar la posesión que se alcanza y tratar de la retórica del modo más típicamente socrático-platónico, no recurriendo a una ironía espontánea, sino representando tomarla en serio, para cierto carácter presentar lo que realmente es, y como puede cumplir sus verdaderos fines. Para mostrar solo que la retórica verdadera es filosofía, empleando así de una manera a otra los métodos de la dialéctica platónica.<sup>48</sup>

---

<sup>47</sup> Cf. Platón. Diálogos. "*Gorgias*". Madrid. Vol. II. Editorial Gredos, 1983. 521 d-e

<sup>48</sup> Platón, pudo incluso describir su propia filosofía dialéctica como la sustitución de la mala retórica por la buena, y se ha llegado a afirmar que solo la retórica era con mucho el signo distintivo más representativo del



En realidad el *Fedro* es un diálogo donde Platón aborda una nueva forma de concebir la retórica, ya no es comparado con la culinaria o la estética, como lo explicamos en párrafos anteriores, sino que él plantea las vías mediante las cuales la retórica puede ser verdadera. Esto es posible por medio del método de reunión y división que brinda la dialéctica. Es por ello que el principal objetivo de este último punto es abordar la problemática teórica en el diálogo Fedro sumado a la dificultad de la retórica diferenciandola de la sofística y la erística. Ahora bien, es en este diálogo donde existe una modificación entre la crítica platónica de la retórica, a diferencia de sus primeros diálogos, tales como Gorgias y Eutidemo. En el *Gorgias* como lo explicamos anteriormente, se compara el arte de los discursos con el arte de la culinaria y con la cosmética que solamente poseen como objetivo la complacencia de los apetitos y los placeres, es decir, la parte más baja del alma; y en Eutidemo se critica a la retórica por conseguir la victoria discursiva a partir del empleo de cualquier recurso, incluso, el engaño, las agresiones verbales y físicas. De esta manera, el *Fedro* se presenta como un nuevo planteamiento del arte de los discursos, como un arte que emplea las herramientas lingüísticas y estilísticas de la forma del discurso que emplearon los sofistas. Aun así, el arte retórico en este diálogo comporta la rigurosidad científica que el método dialéctico le proporciona, consentimiento que es fundamental para que pueda existir como una verdadera retórica.

Aparte de eso, para el estudio del *Fedro* debe ser tomado en cuenta el hecho de que este diálogo es rezagado entre aquellos en los que Platón asume una crítica negativa del arte de los discursos. No obstante, en el *Fedro* platónico que es objeto de nuestro estudio, también se ofrece una crítica que está dirigida, principalmente, a todo hombre que se hace llamar retórico solamente con conocer el empleo de las figuras retóricas. Es por ello, que en la segunda mitad del diálogo, Platón comienza con la crítica positiva del arte de los discursos. Esta crítica es positiva puesto que no se conforma solamente con sentenciar a dicha disciplina, sino que propone la mejor vía mediante la cual la retórica puede ser una

---

sofista. Véase: Guthrie. *Historia de la filosofía Griega III siglo V ilustración*. Madrid. Editorial Gredos, 1988. Pág. 178

disciplina verdadera. En términos concretos, esta parte intenta abordar el arte retórico a partir de una aproximación, esto es porque solamente se tenía la intención de emprender los problemas, planteamientos y discusiones en torno al tema. El objetivo de este estudio no es agotar con dichos problemas, sino que se pretendió exponer las posturas, más célebres y conocidas, afrontando así toda la problemática que sucede en la técnica del discurso, en los cuales se destacan; la naturaleza del alma, los destinos de las almas, la belleza y el papel del amor, temas que ayudan a desenvolver la alternativa del asunto que tiene como principal eje el proyecto del concepto de retórica.

En todo caso, la primera parte del diálogo va a estar caracterizada por mostrar la naturaleza del alma, su destino, y el papel que juega la belleza y el amor. En la naturaleza del alma, se puede ver a ciencia cierta, que toda alma es inmortal, porque está siempre en movimiento, se mueve en sí misma y es el principio de todo otro movimiento. En cuanto a causa primera ella no es objeto de concepción y es persistente de lo opuesto, todo el universo terminaría obstaculizándose. Auto movimiento es la particularidad y el esclarecimiento del alma, porque solo un cuerpo que tiene su principio de movimiento en sí mismo es alentado, en propiedad del alma. Su entorno puede cotejarse con la potencia unida de un carruaje veloz de caballos y su cochero. Los caballos y el mentor de los dioses son buenos y de buena casta, pero los demás están combinados: uno de los caballos es compasivo y el otro maléfico, suministrando al conductor una espinosa labor. El alma cruza el universo, atendiéndose de lo inanimado. Cuando es completa y alada vuela en las alturas, pero al perder sus alas, cae hasta que haya algo sólido, toma un cuerpo terrestre y se sitúa en él. Por razón de su poder el cuerpo parece moverse a sí mismo, y los dos juntos reciben el nombre de criatura mortal. La expresión inmortal se usa ilícitamente; al no haber visto nunca un dios y no conjeturarlo de forma correcta, nosotros lo conjeturamos como un ser inmortal, con un alma y un cuerpo unidos perdurablemente.<sup>49</sup>

---

<sup>49</sup> Cf. Platón. Diálogos. “*Fedro*”. Madrid. Editorial Gredos, 1972. 245 c- 246 d

Continuando, con esta primera parte del diálogo *Fedro* es menester decir que de todos los modelos de locura divina, el amor es el imperioso, cuando el enfoque de la belleza en este mundo sitúa delante de la razón la belleza verdadera y las alas del alma emprenden a extenderse. Las honradeces del alma, como el autodominio, la justicia, y la sabiduría, son las más dificultosas de comprender a través de sus manifestaciones terrestres, pero la belleza la agarramos mediante el más perspicaz de nuestros sentidos, la vista. Los individuos olvidadizos, cuando ven su análogo visible, no sienten temor, sino que, desvergonzadamente, buscan disfrutar de ella físicamente, pero quienes tienen la belleza verdadera fresca en su mente, sienten más bien una variedad de devoción por ella.<sup>50</sup>

En este sentido Guthrie considera que el discurso trata del amor, de su uso apropiado e inadecuado. Para revelar estas razones, Sócrates se induce en una representación fabulosa o imaginaria de la naturaleza humana y de su correlación con la divino. Lo fundamental es manifestar cómo, aunque esta proporción es estrecha, las almas humanas podrían, no obstante, sufrir un siniestro. Su recomendación es que, aunque nosotros ostentamos la razón en común con los dioses, también almacenamos partes corruptibles de las que ellos están emancipados. El discurso no explica todo esto, por supuesto filosóficamente, se trata de una verdad religiosa, alcanzada por razón de la fe, es como si dijera Platón las almas de la divinidad y el hombre fuesen cada una de ellas similares a un cochero que conduce caballos ligeros. El alma se mueve, como hemos visto, mediante el poder del amor, y amor es una corriente única de fuerza dirigida a objetos diferentes de tres clases principalmente; las delectaciones físicas, la influencia social y política, la verdad y el bien. Cabe añadir, que cuando se modera en una orientación, se amortigua en las otras, y quienes no quieren acceder que las almas de los dioses sean unitarias, quizá pueden estar de acuerdo en esto, en que su amor se acomoda solo en una ordenación.

---

<sup>50</sup> Cf. "*Fedro*". 249 d 257 d. El discurso finaliza con una oración a Eros para que olvide todo lo anterior, fomente el arte del amor en Sócrates e incline a Lisias a la filosofía, a fin de que su discípulo Fedro ya no dude más, sino que se interese a la vida por el afecto filosófico.

Habiendo expresado de modo breve una de las partes que se aprecia en el dialogo el Fedro, la parte erótica, es primordial centrarnos a lo que designaremos la unidad de la obra, en la cual reside en sus relaciones con el problema de la retórica. En un primer lugar, el concepto de retórica y verdad en el diálogo, Sócrates sugiere que la primera cosa fundamental es que una persona que habla debería conocer la verdad sobre su contenido, pero a Fedro se le ha dicho que lo importante no es conocer la verdad, sino el reconocimiento habitual, porque de eso es de lo que persuadiremos a un jurado. Sócrates entonces, mediante la afinidad de recomendar un burro como si fuera un caballo, afirma que un hablante que no puede decir de lo malo que es bueno, pero estudia las afirmaciones de las multitudes y las incita en las malas artes, tendrá muchas cosas de las que reconocer. Por este impulso, los oradores podrían expresarse de acuerdo en que para un hombre es mejor conocer la verdad, pero sostendrían que aunque actué así, sin su conocimiento no conseguirán nunca la técnica de la persuasión. Esto puede ser cierto si la retórica es una disciplina legítima, pero si solo es una equivocación desprovista de técnica y de casualidades<sup>51</sup>.

Del mismo modo, Platón está confirmando argumentos expuestos en Gorgias, donde llama a la retórica un truco empírico<sup>52</sup> Gorgias se adjudica a la ligera, cuando se siente arrinconado, admitiendo así el gran poder de convencimiento que tiene Sócrates, si se da la circunstancias de que ellos no saben lo que es verdaderamente justo e injusto, pueden aprenderlo de él, aunque él ha aceptado anteriormente que un orador no puede enseñar la diferencia, sino solo persuadir a los hombres acerca de una opinión.<sup>53</sup>

En pocas palabras, Sócrates ostenta que el verdadero discurso, en el sentido más amplio ya sea forense, político, o el que tiene lugar en una discusión privada, nunca puede ser el objeto de una disciplina legítima, o cumplir incluso sus terminaciones reconocidas, sin un conocimiento de la verdad. No solo en los tribunales, sino también en la política, los interlocutores opositores procuran que

---

<sup>51</sup> Cf. Fedro. 259 e – 261 a

<sup>52</sup> Platón. Diálogos. “*Gorgias*”. Madrid. Vol. II. Editorial Gredos, 1983. 462 b-c 465 b- 455a

<sup>53</sup> Cf. 465 b -455 a

las mismas acciones parezcan unas veces justas o provechosas, y otras lo contrario, exactamente igual que, en el contorno de la filosofía, Zenón podría hacer que las mismas cosas parecieran iguales y desiguales, una y muchas, en reposo y en movimiento.<sup>54</sup>

De todas formas, el único arte de la retórica, si es que es un verdadero arte, se ocupa en hacer que todo parezca a cualquiera lo más lícito y en poner en realidad que los intentos del contrario van en este sentido. Debido a que, dos cosas son casi iguales, el engaño es realizable, y llevar a uno, sin que se dé cuenta, de una opinión a su contraria es comodísimo si uno avanza más a pequeños pasos que a grandes. Aun cuando, para falsear a los demás y no ser tomado uno mismo por falsario, un hombre tiene que vislumbrar con precisión el grado de aproximación y de diferencia que hay entre las cosas, y puesto que no se puede saber cuánto precisa algo de otras cosas sin saber lo que es en realidad, quien no posee la verdad, sino que seduce según las creencias, tiene una carencia grotesca del arte del discurso, en lugar de tener dicho arte.<sup>55</sup>

De ese modo, es en la categoría del método dialéctico, donde Sócrates enuncia efectivamente que mostrará como algunos oradores usaron el conocimiento de la verdad para engañar a sus oyentes, argumentando que Lisias no tenía idea de la verdad y, por ello, carecía de práctica, insuficiencia que también se explica desde otros aspectos argumentativos. No se riñe el significado de algunas palabras, eso es ocupación de otros; por eso era importante que Lisias dijera al principio que es lo que él quería dar a entender cuando se refería a la parte erótica. No lo hizo así, porque su iniciación fue de hecho, en realidad una alocución y, en lo usual el discurso carecía de todo orden lógico, donde para alcanzar ese orden el discurso debería de ser una especie de organismo vivo con cabeza y pies, principio, medio y fin. Es por ello que Sócrates argumentaba que dichos discursos expuestos por estos filósofos eran tesis encontradas, basadas ambas en la irracionalidad del amor, en pocas palabras en su naturaleza. El filósofo la reconocía dependiendo su

---

<sup>54</sup> Cf. Platón. Diálogos. "*Fedro*". Madrid. Editorial Gredos, 1972. 261 a-d

<sup>55</sup> Cf. 261 e 262 c

origen en dos formas, dando conocer Sócrates la afección humana o la posición divina, dividiéndola en cuatro clases: el pronóstico, el ritual extático, la inspiración y el amor, cada una de ellas con su deidad benefactora. A pesar de todo, no se da a concebir con seriedad, el discurso ilustra dos alojamientos, cuyo conocimiento puede consentirnos pasar del reproche al elogio; una primera forma, la reunión de tipos esparcidos bajo una representación general, y una segunda; la división de la forma general, en este caso la irracionalidad en los géneros en las que ella se divide de una forma natural y neutral, que en este caso nos permitió distinguir dos ejemplos de actividad confundidos en el término único “amor”. Quienes poseen esta destreza, a los que él llama dialécticos, se merecen una consideración profunda del filósofo<sup>56</sup>.

En consecuencia, Sócrates considera la dialéctica como el asiento fundamental no solo del discurso, sino también del pensamiento, pero *Fedro* replica que, puesto que ella es indudablemente un arte incomparable del que trabajan y enseñan personas como Trasímaco, a ellos se les sigue desbaratando la naturaleza de la retórica, diferenciando inmensidades de cosas a calificar como lo son los manuales sobre el argumento. Proyectando una ojeada a los confeccionados recursos técnicos enseñados por Tisias, o sofistas como Gorgias, Protágoras, Polo, y otros expertos, revelando que la misma forma que un médico que ha asimilado como propagar ciertos estados en el cuerpo de un paciente, a gestionar un medicamento o un purgante, etc., pero aún no tiene noción de cuánto o a qué pacientes son aplicados los variados procedimientos, esto retóricos han avasallado la instrucción de su arte, pero no el arte en sí. Al faltarles la dialéctica, no saben siquiera que es la retórica<sup>57</sup>.

Otro caso más es el carácter o la forma de adquirir el arte de buen orador y de una persona capaz de persuadir, como todo lo demás, necesita una composición del talento natural con el conocimiento y la práctica. Es improbable, que Lisias y Trasímaco revelen la vía hacia ese arte. Todas las artes importantes deben

---

<sup>56</sup> Cf. 262 c 266 c

<sup>57</sup> Cf. 266 c – 266 e

encontrar su cumbre en una elevación del pensamiento mediante la alocución cosmológica, sobre la naturaleza; Pericles alcanzó la cúspide de la corrección porque, junto a sus pertenencias naturales, pudo llevar a la retórica lo que aprendió de Anaxágoras sobre cosmología y la naturaleza de la inteligencia. Es más, un orador exhorta un conocimiento de la inteligencia y del carácter semejante al que posee del cuerpo un médico, si es que su arte se va a consignar científicamente, y no concisamente de un modo experimental. Para comprender, con fines prácticos, la naturaleza de todo, hay que decidir, en primer lugar, si es estricta o enredada, considerar luego que es aquello sobre lo que ella puede conducirse y con qué partidos, o que es lo que puede actuar sobre ella y de qué manera, en el caso de que sea confusa preguntar la misma materia sobre cada una de las partes.<sup>58</sup>

Para culminar, esta retórica así subsanada de las fallas de la práctica sofística, se convierte en un verdadero arte para conducir y educar el alma, cuyas herramientas no podían ser enseñadas más que junto al conocimiento verdadero, y no permitiendo otro tipo de conocimiento, y por ende, todos los reparos sobre la justicia o no de su empleo estarían salvados. Esta conducción platónica consistirá en componer discursos bien hechos con el fin de guiar a las almas. El primer requisito para ello es el conocimiento de la verdad por parte del escritor<sup>59</sup>. Claro está esto no resulta suficiente para lograr la persuasión, se necesita el arte de la técnica<sup>60</sup>. En efecto, incluso aquí, las prevenciones ante el engaño, que se deriva de la conducción persuasiva, y que son necesarias para tal conducción, finalmente afirmarán que es necesario conocer la verdad no solo por ella misma sino también para poder persuadir en sentido contrario, dejando planteada, asimismo, la persistencia de la tensa ambigüedad entre manipulación y persuasión filosófica que parece débilmente resuelta en una apelación a los dioses. En cierta medida, se intenta limitar la técnica de componer discursos como una actividad cuyo fin consiste en agradar a los dioses.

---

<sup>58</sup> Cf. 269 c – 271 a

<sup>59</sup> Cf. 259 e

<sup>60</sup> Cf. 260 d- 261 a

## 1.4 LA VISIÓN DE LA PERSUASIÓN EN ARISTÓTELES

En primer lugar, las principales reflexiones sobre la argumentación teorizaron la renovación de los tres métodos que han combinado su estudio en aquel tiempo, la lógica, la dialéctica y la retórica. La forma de pensar las recomendaciones entre estas normas llegó a pronunciar la rivalidad entre sofistas y filósofos, rivalidad que pudimos apreciar en párrafos anteriores de forma breve y concisa, en el que puede considerarse como el carácter de la deliberación filosófica referente a la argumentación. Para reiterar, habitualmente el antagonismo entre sofista y Sócrates o Platón, se ha representado como la rivalidad entre la retórica y la dialéctica. La incertidumbre se fundamenta en manifestar la obstrucción a los sofistas y a los filósofos expresando que, en parte de la responsabilidad filosófica con la verdad y el conocimiento, los sofistas tenían una responsabilidad con sus clientes, a quienes instruían en las artes del discurso como signo de adelantarse en el contenido social y político. De ahí las objeciones de Platón a esta concepción del discurso como parte de entrenamiento, les habrían alcanzado para hacer condenados a los sofistas de su falta de compromiso habitual de optar la simple opinión (doxa) a la verdad (aletheia). El pensamiento despreciativo de la retórica como “arte de la persuasión” quedaría así correspondida con su destreza para involucrar a las audiencias eficientemente, mostrado como cierto lo que solo es verosímil. Por tal razón, es al menos la perspectiva redundante de las dudas de Platón frente a la retórica.

Por el contrario, lejos de la reservada apreciación de la retórica que poseamos en Platón, Aristóteles incluso le consagró un tratado. En parte, de instar en la distinción entre la dialéctica y retórica, persuasión y justificación, el estagirita examinaba que ambos métodos son trascendentales para las realizaciones tanto en el terreno de lo político como en el del conocimiento. Para Aristóteles la persuasión se logra facilitando a los demás que los acontecimientos son de tal y tal carácter. La principal conjetura de trabajo se funda en que Aristóteles adhiere a



la crítica platónica a los sofistas, más se diferencia radicalmente de sus conclusiones, al adoptar elementos propios de la sofística y al constituirlos en un verdadero arte. Es más, su propuesta se erige como una respuesta superadora de la disputa Platón-sofística.

Dicho de otro modo, la función esencial es resaltar la forma como Aristóteles desenvuelve su crítica a los sofista y a Platón. El proceder en esta sección es relativo, teniendo en cuenta la redefinición de la retórica en su vínculo con la dialéctica y la distinción entre los medios de prueba técnicos y extra-técnicos.

En primer lugar, nuestro filósofo Aristóteles se le considera como el más radiante alumno del gran filósofo Platón, nacido en Estagiro (más tarde estagira), del siglo *IV a.J.C.*, seducido de la cultura ateniense y sus exposiciones y entre ellas, de la retórica deliberativa o política que prosperó a la sazón en Atenas como nunca. Considerado como un reconocido filósofo, compone un Arte Retórico que pudiera haber entusiasmado a su maestro Platón que tan profundamente deshonraba, la que en sus tiempos se consideraba como una mala retórica. Así pues, entre la empírica y verdadera retórica práctica de retóricos y sofistas y a la que pudiera haber aceptado su maestro Platón estaciona Aristóteles su nueva Arte Retórica. Lo interesante del trabajo de Aristóteles es que a su tratado no le niega nada al arte de la retórica, sino que la acepta empíricamente y además la bautiza platónica, es decir, la pone al nivel de los universales, de las doctrinas que se desglosan de las experiencias, y la moraliza esforzándose en seguir los criterios de su maestro sobre lo que debería ser una retórica ideal, y al mismo tiempo, no tiró en olvido la retórica verdadera tal y como se concebía y ejercía en su tiempo, pues además de ser platónico por su escuela, era empírico en su manera de abordar el estudio de los hechos, de los irrefutables hechos que imponen su realidad con destacado empeño.

En este mismo orden de ideas, Jager considera que la doctrina aristotélica se establece como la de un platónico que se fue haciendo empírico poco a poco, con el tiempo, apartándose así de los compendios epistemológicos y los puntos de vista de su maestro, admitiendo empíricamente la existencia del discurso retórico

con todos sus deterioros, equivocaciones, y descuidos. No confeccionó a la retórica, sino que la concedió status de “Arte” de método capaz de ejercer un control cognitivo sobre sus ramificaciones, o sea, sobre los discursos retóricos. Más aun, al hacerla controlable por el criterio de verosimilitud, próximo al de la verdad, la arrastró, la sometió a normas precisas y de esta manera la concibió moral.

No obstante, nuestro filósofo no lograba admitir el desconcierto de la retórica con la filosofía, como tampoco la aceptaba Platón quien repudiaba tanto la retórica de su tiempo, que ni siquiera la consideraba “Arte” o saber teórico-práctico, sino que, muy injuriosamente, la cotejaba a la habilidad del cocinero y la definía como correlativa del arte de la cocina<sup>61</sup>, para Aristóteles en cambio la retórica es un “Arte” una técnica, es decir, un tratado teórico-práctico sobre un objeto concreto, en este caso la palabra persuasiva, el discurso retórico. Y en eso coincide con Isócrates y se aparta de Platón, y por eso según él no es correlativa de la rústica y mera experiencia que es el arte del cocinero, como afirmaba su maestro, pero tampoco es un arte correlativa de la gimnasia, como sugería Isócrates, para quien la retórica era la filosofía, es decir, para ser más puntuales era su “filosofía”.

Enfrentándose a ambos y haciendo notar con el empleo del mismo adjetivo “correlativa”, que remiraba sus concernientes afirmaciones, el estagirita nos concede en la primera frase de su retórica con esta nueva definición: “[I]a retórica es una antistrofa de la dialéctica, ya que ambas tratan de aquellas cuestiones que permiten no pertenecer a ninguna ciencia determinada”<sup>62</sup>

De lo anterior, podemos admitir que nuestro filósofo, pues ha emprendido, en la primera línea de su retórica, una confortante señal de provocación contra su maestro y contra el mayor representante de la retórica sofística, o sea, Isócrates, apreciado por muchos el beneficiario de los sofistas.

---

<sup>61</sup> Platón. Diálogos. “*Gorgias*”. Madrid. Vol. II. Editorial Gredos, 1985. 458 a 460 d

<sup>62</sup> Aristóteles. “*Retórica*”. Madrid. Editorial Gredos. 1999. 1354 a 1

Para esclarecer un poco hacia donde apuntamos es necesario reiterar la posición de Platón con respecto a la retórica, para éste no era un “Arte” porque nada tenía que ver con la verdad, defendía con igual empeño una tesis y su contraria y era por ello intensamente inmoral, solo se lograría imaginar a la retórica “Arte” si enseñara la verdad, se acomodase escrupulosamente al alma del oyente, al que habría que controlar y educar a través de un discurso retórico subordinado a la ética política, y por último, si fabricaría discursos dispuestos como seres armónicos, es decir, debidamente bien instituidos. Otro caso más, es la postura de Isócrates donde la retórica era la filosofía por excelencia, porque era el “Arte” del lenguaje, y es mediante el arte de la retórica es que el orador encuentra el verdadero medio para conocer la verdad humana, que es una verdad siempre convencional y social cuya transmisión a través del lenguaje retórico persuasivo, genera poder social y produce beneficios políticos. Precisamente, por tal razón la retórica controla el lenguaje, pues la retórica es el lenguaje mismo que domina en la comunicación entre las personas, en otras palabras, por inspeccionar el lenguaje, la comunicación misma, es un conjunto ordenado de conocimientos, tan sistemático como el lenguaje mismo, es un “Arte” un técnica, una filosofía que transfiere la única verdad posible, que es la verdad transferida por el lenguaje.

Cabe decir que, Aristóteles se encuentra con que los sofistas y los retóricos usan la retórica como una herramienta filosófica, como medio de adquirir conocimiento. Porque es básicamente arte del lenguaje, concebida como una entidad ordenada socialmente y políticamente generalizada, profesando hacer uso de ella en todo argumento político social. Relativistas como eran concebidos, retóricos o sofistas, no hacen caso de una verdad o moralidad dominante que normalice el discurso retórico desde la lógica y la ética, sino más bien de una verdad o moralidad esencialmente política-social y por tanto cambiante.

Ahora bien, hay dos pasajes de la retórica de Aristóteles, desde mi punto de vista, que reafirman la idea de que en el momento mismo en que se resolvió componerla

su autor se colocó entre Platón<sup>63</sup>, los sofistas, entre la severa retórica platónica y la empírica retórica sofística. Como primera instancia Aristóteles afirma que la retórica es, por un lado, análoga a la dialéctica, la ciencia que controla la lógica de los argumentos; considerando este punto como platónico, y por otro, se parece a los razonamientos sofísticos, que atendían sobre todo a ganarse la felicitación del auditorio<sup>64</sup>. En pocas palabras, la retórica en cuanto a método correlativo de la dialéctica, sistemático y lógico, basado en conocimiento de causas y efectos, es un “arte” equivalente o confrontable al de ese linaje de la filosofía. Pero la retórica práctica, recubierta del atuendo de la política<sup>65</sup>, como “arte” no admite la certeza o exactitud absoluta, sino solo lo probable, como arte que emplea las proposiciones de todas las artes y los axiomas comunes a todas ellas, como arte solo necesita de objeto determinado capaz de argumentar sobre los extremos contrapuestos de una misma materia pareciéndose así a los discursos sofísticos.

Cabe destacar otro punto platónico en Aristóteles, al sobrellevar la dialéctica o ciencia que controla la lógica de los argumentos, como una facultad, existiendo así un nombre para el arte del discurso retórico, tanto el inspeccionado por la lógica, y por el de la dialéctica, como la desorientación de esta misma, la retórica<sup>66</sup>. En efecto, lo propio de este arte es reconocer lo convincente y lo que considera ser convincente, del mismo modo que corresponde a la dialéctica reconocer el silogismo y el silogismo aparente. Sin embargo, la sofística no reside en la facultad, sino en la intención. Y por ende, en nuestro tema, uno será retórico por ciencia y otro por propósito, mientras que, en el otro caso, uno será sofista por propósito y otro dialéctico, no por propósito, sino por facultad.

Al fin y al cabo, una preferencia del estagirita, al momento de generalizar su arte, era mostrar la ambición de hacer un arte sobre una acción o práctica que en realidad todo el mundo lleva a cabo, a saber, la de argumentar y hablar en público

---

<sup>63</sup> Es importante argumentar que tres son los elementos que vislumbra Platón en su ideal de retórica: el dialéctico para argumentar con la verdad, el político o psicólogo, para reconocer la acción persuasiva que se lleva a cabo desde el alma del orador al alma del oyente; y el elemento estilístico del discurso que lo hará corporativo, por ende bien desarrollado y claramente organizado.

<sup>64</sup> Cf. Aristóteles. *“Retórica”*. Madrid: Editorial Gredos, 1990. 1359 b 11

<sup>65</sup> Cf. *Ibíd.* 1356 a 27

<sup>66</sup> Cf. *Ibíd.* 1355 b 17

persuasivamente sobre asuntos generales y frecuentes. Las personas hablan para convencer en los juzgados y las asambleas, unos al descuido y otros por la costumbre propagada por el hábito, se consagran a pasar análisis y sostener argumentos, a defender o acusar<sup>67</sup>. Inmediatamente si estudiamos la causa por la que enfocan y obtienen sus objetivos los que hablan persuasivamente ya por hábito ya improvisadamente, estaremos concibiendo aun sin darnos cuenta un “arte” retórica<sup>68</sup>. Se argumenta con el lenguaje, es merecidamente la parte de la argumentación sobre asuntos generales o comunes convertida en discurso, en el entimema debe estar el cuerpo de la persuasión<sup>69</sup> y por ende el cuerpo de la retórica, que se puede engalanar luego con más o menos atrayente en todos los aspectos. Por este motivo, todas las personas pues, aun sin saberlo, ejercen la dialéctica y la retórica.

Mientras tanto, concurría un arte, la dialéctica, la concentración de la lógica a las cuestiones filosóficas, cuya función era la de estudiar el razonamiento deductivo o silogismo e inductivo o inducción, con vistas a alcanzar la verdad. Aristóteles en sobre las refutaciones sofísticas la define como:

*“La dialéctica en cambio, es técnica interrogativa, y, si mostrara algo, evitaría preguntar, si no todas las cuestiones, si al menos las primordiales y los principios adecuados a cada cosa: pues, si no le coincidieran, ya no tendría nada a partir de lo cual discutir contra la objeción. Y la misma dialéctica es también crítica: pues tampoco la crítica es del mismo tipo que la geometría, sino algo que puede uno dominar sin saber nada”<sup>70</sup>.*

Encima, la retórica podría apoyarse en la dialéctica, de cuyo carácter de “arte” nadie dudaba y hacer de la retórica una dialéctica sobre las opiniones, sobre los asuntos opinables, sobre las cosas que pueden ser también de otra manera<sup>71</sup> “[s]obre las cuestiones de las que es costumbre deliberar”<sup>72</sup> en la ciudad-estado,

---

<sup>67</sup> Cf. *Ibíd.* 1354 a 4

<sup>68</sup> Cf. *Ibíd.* 1354 a 9

<sup>69</sup> Cf. *Ibíd.* 1354 a 9

<sup>70</sup> Aristóteles. *“Tratados de lógica., Sobre las refutaciones sofísticas”*. Madrid: Editorial Gredos, 1982. 172 a 17-23 (*las cursivas son del autor*)

<sup>71</sup> Aristóteles. *“Retórica”*. Madrid: Editorial Gredos, 1990. 1357 a 24

<sup>72</sup> *Ibíd.* 1357 a 1

es decir en el marco político-social, “y de las que sin embargo no tenemos artes”<sup>73</sup>. Incluso, podría aplicarse a la retórica todo ese arsenal de estrategias lógicas que, en dialéctica, nuestro filósofo llamaba “*Tópicos*”, de los cuales nos ofrece nada menos que veintiocho en el capítulo veintitrés, libro segundo de su tratado de retórica.

Mejor dicho, la dialéctica y la retórica se caracterizan por ser métodos generales, que no pertenecen en exclusiva a ninguna disciplina delimitada y específica<sup>74</sup>. La primera se ocupa de cuestiones generales, de las cuestiones que más adelante se llamarán (tesis) y lo hace mediante preguntas y respuestas; la segunda, empero, se centra en deliberaciones en el ámbito político o social, las que con el tiempo se llamarán “hipótesis”, y lo lleva a efecto mediante un discurso largo y tendido. La retórica, como argumenta Aristóteles, es un arte porque responde con semejanzas o equivalencias punto por punto es (antistrophos) al arte de la dialéctica, que es el arte que controla sistemáticamente el raciocinio silogístico, que es deductivo o inductivo;

“Por lo demás, en lo que toca a la demostración y a la demostración aparente, de igual manera que en la dialéctica se dan la inducción, el silogismo y el silogismo aparente, aquí acontece también de modo similar. *Pues, en efecto; por una parte, el ejemplo es una inducción; por otra parte, el entimema es un silogismo, y por otra parte, en fin, en entimema aparente es un silogismo aparente. Llamo, pues, entimema al silogismo retórico y ejemplo a la inducción retórica*”<sup>75</sup>.

Habiendo mostrado de forma breve el primer punto de este párrafo el cual tenía como función resaltar la forma como Aristóteles desenvuelve su crítica a los sofista y a Platón, sumado la redefinición de la retórica en su enlace con la dialéctica, damos paso al segundo y más importante de esta sección; la distinción entre los medios de prueba técnicos y extra-técnicos que es donde el estagirita muestra los medios para alcanzar una retórica verdadera.

---

<sup>73</sup> *Ibíd.* 1357 a 2

<sup>74</sup> *Ibíd.* 1354 a 3

<sup>75</sup> *Ibíd.* 1356 a 34 – 1356 b 1- 10 (*las cursivas son mías*)

Si bien, la principal hipótesis de trabajo se funda en que Aristóteles adhiere a la crítica platónica a los sofistas, más se diferencia radicalmente de sus conclusiones, al adoptar elementos propios de la sofística y al constituir la en un arte. Su propuesta se erige como una respuesta superadora de la disputa Platón-sofística. En segundo lugar, y adicionalmente, se analiza la hipótesis de que los tres medios de la teoría de la persuasión (Ethos, Pathos, Logos) tienen la misma legitimidad filosófica y metodológica en el desarrollo de la Retórica. El estagirita implanta la clasificación de las pruebas en técnicas y extra-técnicas. Las pruebas extra-técnicas, o ajenas al arte, consisten “a cuantas no se obtienen por nosotros, sino que existían de antemano, como los testigos, las confesiones bajo suplicio, los documentos y otras semejantes”<sup>76</sup> y serán usadas en el marco de las pruebas técnicas. Mientras que las pruebas propias del arte, son “las que pueden prepararse con método y por nosotros mismos, de modo que las primeras hay que utilizarlas y las segundas inventarlas”<sup>77</sup>. Añadida a esta distinción, se clasifican las pruebas técnicas según se refieran al orador, al oyente o al asunto mismo<sup>78</sup>.

Denominamos a estas tres pruebas o factores como los discursos que personifican las tres situaciones que en la retórica de Aristóteles, debe consagrar un buen discurso; estos son el Logos, Pathos, Ethos. En primer lugar, precisamos el concepto de Ethos como la honradez del orador, o la disposición de carácter o personalidad del orador. En su tratado de retórica el estagirita la puntualiza como una forma de persuasión aquella

*“[e]n la cual se persuade por el talante, cuando el discurso es dicho de tal forma que hace al orador digno de crédito. Porque a las personas honradas las creemos más y con mayor rapidez, en general en todas las cosas, pero, desde luego, completamente en aquellas en que no cabe la exactitud, sino que se prestan a duda; si bien es preciso que también esto acontezca por obra del discurso y no por tener prejuizado como es el que habla. Por lo tanto, no es cierto que, en el arte, como afirman algunos tratadistas, la honradez del que habla no incorpore nada en orden a lo convincente, sino*

---

<sup>76</sup> *Ibíd.* 1355b 36-38

<sup>77</sup> *Ibíd.* 1355b 38-40

<sup>78</sup> *Ibíd.* 1349 a 1-4

que, por así decirlo, casi es el talante personal quien constituye el más firme medio de persuasión”<sup>79</sup>

De este modo, Aristóteles transforma el concepto en el sentido de que la persuasión por el talante se hace susceptible de “tejne”, esto consiste en que el orador haga uso de los procedimientos retóricos pertinentes, a partir de los cuales el auditorio quede convencido de que se halla ante un hombre merecedor de crédito. De hecho, el Ethos apreciado por el auditorio está sujeto a diferenciaciones, descendiendo del Logos y del Pathos. En función de estas dos pruebas, el Ethos puede progresar o disminuir. Cuando el orador se enuncia de un modo que revela una falta de integridad o competitividad, su credibilidad, tiende a resentirse, contrariamente cuando interviene a la altura de las situaciones. Es más en Platón puede rastrearse la crítica a la retórica gorgiana, en lo que respecta al lugar destacado que ocupan los recursos estilísticos por fuera de toda concepción moral. El proyecto del estagirita respecto al Ethos, entonces, recoge parte de la propuesta platónica, al teorizar estos recursos, pero sin tomar la restricción moral que Platón impone a la retórica, y por otro lado, no los considera puramente estilísticos sino fundamentales, como una de los tres tipos de pruebas en las que basa su tratado.

Así pues, esta adhesión debe ser generada por obra del discurso, como todas las pruebas técnicas y no por un prejuicio positivo o negativo que se tenga de quien habla. Este elemento marca la pertenencia de esta seguridad como técnica, ya que no invoca ningún elemento extradiscursivo, sino que al interior del discurso debe generarse ese perfil del orador. Otro caso más, es que para lograr ser persuasivos el orador debe mostrar tres características “sensatez, la virtud y la benevolencia” así que, cuando los oradores engañan en lo que dicen o sobre lo que dan consejo, ello es, por todas estas causas o por alguna de ellas; porque, o bien por insensatez no tienen una recta opinión, o bien son sensatos y honrados,

---

<sup>79</sup> *Ibidem.* 1356 a 5 -13(*las cursivas son del autor*)



pero no benevolentes, por lo cual, aun conociendo lo que es mejor, sucede que no lo aconsejan.<sup>80</sup>

En segundo lugar, el Pathos considerado por muchos como la parte emotiva, que ponemos al discurso a través del tono de voz y del lenguaje no verbal; considerado como la capacidad de transferir emociones y llevar al auditorio a percibir uno o varios sentimientos. Para nuestro autor se persuade por intermedio de este factor “por la disposición de los oyentes, cuando éstos son movidos a una pasión por medio del discurso. Pues no hacemos los mismos juicios estando tristes que estando alegres, o bien cuando amamos que cuando odiamos”<sup>81</sup>

De ahí, que esta emoción estimule el interés del auditorio, como también la contribución del logos para impulsar, este factor persuasivo, en la medida en que el que habla ha de saber establecer una relación próspera con el auditorio. Para ello, un prólogo que atraiga su vigilancia y contacto visual que lo coloque en sintonía, son la clave de este medio. En lo que compete al primer libro de la *Retórica*, Aristóteles había sostenido que las pasiones no eran asunto de la retórica; esto fue en el contexto de la crítica a las retóricas anteriores, en la medida que fueran utilizadas para oscurecer el juicio del legislador o el juez “[p]orque, en efecto: el mover a sospecha, a compasión, a ira y otras pasiones semejantes del alma no son propias del asunto, sino atinentes al juez”<sup>82</sup>. Contrariamente, en su libro II de la retórica, el estagirita realiza un espléndido análisis de las pasiones humanas respecto del estado en que se encuentran los que sienten tal o cual pasión, ante quiénes se suscitan y por qué asuntos, y de los caracteres de los oyentes, que pareciera seguir las recomendaciones y consideraciones platónicas de Fedro. Dicho análisis no constituye un estudio al modo de una ética sino un repertorio de premisas; pero, más importante aún, prescinde de la perspectiva moral que caracterizó a la retórica platónica para apoyarse en una perspectiva psicológica, lo que instituye un vuelco no solo

---

<sup>80</sup> *Ibíd.* libro II. 1378 6-13

<sup>81</sup> *Ibíd.* 1356 a 13-17

<sup>82</sup> *Ibíd.* 1354 a 16-18

esencial respecto de la crítica platónica sino también fundacional de una retórica política.

Por último, el poder del Logos que es considerado como el acto de argumentar; como el bosquejo de argumentos para apoyar la idea que se está protegiendo. Caracterizando así, el valor de la libertad de expresión por un lado, y por otro la igualdad entre los hombres. La fuerza de la persuasión de esta forma de argumentación depende, en gran medida, de que los principios o valores en que se apoya sean compartidos por el auditorio. Sea cual sea la forma de argumentación que utilicemos, es importante que esté bien estructurada y que se utilice el lenguaje adecuado. En términos concretos “los hombres se persuaden por el discurso, cuando les mostramos la verdad, o lo que parece serlo, a partir de lo que es conveniente en cada caso”<sup>83</sup>.

Por consiguiente, Aristóteles no procura solo enseñar cómo hacer discursos persuasivos, sino saber por qué y cómo se persuade. Y esto último es una solicitud particularmente teórica. Arte retórico que a su vez, estaría de hecho subordinada a una de tipo práctico; dar al orador los suficientes conocimientos y recursos para que pueda persuadir a sus oyentes, con el fin de que puedan formar reflexiones proporcionadas; se persuade cuando quien habla se presenta a sí mismo como merecedor de crédito, cuando el oyente está preparado de forma acomodada mediante el discurso a escuchar, acceder o discutir y cuando el tema del discurso es conveniente exhibirlo.

En definitiva, el núcleo de la retórica que se afirma en la dialéctica vale para manifestarse como arte, como conjunto ordenado de conocimientos teóricos o prácticos, pero luego se recubre con el vestuario de la política. Pienso que hay que aceptar esto, porque el hombre es un animal político y hace retórica en colectividad, y al ser político, es necesariamente ético; la ética y la política son

---

<sup>83</sup> *Ibidem*. 1356 a 17- 19

inherentes una de la otra, pues la primera a la segunda<sup>84</sup>, y pues, la retórica se ostenta habitualmente forrada de las vestiduras de la política y de la ética.

Me parece que lo que quiere mostrar nuestro autor, es emplear la retórica para contender con los hechos mismos, manifestar que el hecho es tal o que no lo es, que sucedió o que no sucedió<sup>85</sup>, de tal forma que todo lo que permaneciera fuera de la demostración resultara redundante, pero por la perversión del oyente hay que auxiliar a todas las estrategias persuasivas del acto de habla retórico propio del hombre como animal político y no dejar ninguna a la corriente, a la irreflexión. Y estas son fundamentalmente el seductor e íntegro carácter del orador (Ethos) y la emotividad del oyente (Pathos). Al fin y al cabo, desde el punto de vista aristotélico, la persuasión solo se da por el lenguaje, mientras que para los autores del *Tratado de la argumentación*, la persuasión muchas veces no necesita de prueba alguna e incluso en variadas ocasiones tampoco del lenguaje:

*“Toda acción, por otra parte, que pretenda obtener la adhesión queda fuera del campo de la argumentación, en la medida que ningún uso del lenguaje la fundamenta o interpreta; tanto el predica con el ejemplo sin decir nada como el que emplea la caricia o la bofetada puedan conseguir un resultado apreciable. Ya se recurra a promesas o amenazas, solo nos interesaremos por estos procedimientos cuando, gracias al lenguaje, se los evidencian. Es más, hay casos –como la bendición o la maldición– en los que se emplea el lenguaje como medio de acción directa mágica y no como medio de comunicación. Únicamente trataremos este punto si esta acción está integrada en una argumentación.”<sup>86</sup>*

No siendo más damos paso a la propuesta rehabilitadora en el siglo XX de la retórica argumentativa por parte de los autores de la nueva retórica por un lado, y por otro los nuevos estudios a este arte que es la persuasión, la propuesta de Douglas Walton como una forma cognitiva.

---

<sup>84</sup> Aristóteles. *“Ética a Nicomaquea; Ética Eudemia”*. Madrid: Editorial Gredos, 1998. 1094 a 27

<sup>85</sup> Cf. Aristóteles. *“Retórica”*. Madrid: Editorial Gredos, 1990. 1354 a 27

<sup>86</sup> Perelman, Chaim y Olbrechts-Tyteca. *“Tratado de la argumentación”*. La nueva retórica. Madrid: Editorial Gredos. Pág. 64 (*las cursivas son del autor*)

## **2. REVALORACIÓN DE LA PERSUASIÓN EN LA RETÓRICA Y LA DIALÉCTICA CONTEMPORÁNEAS.**

Partiendo de los dos componentes esenciales que a través de la historia irrumpieron en la historia de la retórica, los mismos que eran propios ya de la facultad de la palabra o arte de la antigüedad grecorromana, que enseñaba a reflexionar, razonar y expresar las ideas persuasivas mediante la razón- palabra, esa dualidad privativa del lenguaje humano, empleada, justamente, en esas sus dos dimensiones a saber, la dimensión de la palabra en cuanto significado, o sea argumento, y la de la palabra en cuanto forma significante provista de significación, o sea “logos”. En todo caso, la retórica moderna no renace ya como arte o conjunto sistemático de reglas derivadas de la observación y el uso continuado y ya familiar de su objeto, capaces de generar en quien la estudia y asimila la facultad de producir una actividad humana, en el caso de la retórica el discurso persuasivo y elocuente, encaminada a un resultado útil, el de la persuasión del auditorio, sino como mera teoría, bien de la argumentación o nueva retórica, ya sea de las figuras del lenguaje. De la impresión de que se prefiere lo teórico a lo prescriptivo, se abraza entusiásticamente la teorización sobre los dos componentes fundamentales de la retórica y, en cambio, se rechaza por acientífico, o sospechoso de serlo, todo lo que tenga trazas de recomendaciones, disposiciones o recetas de dicho arte.

Establecida esta diferencia entre los puntos de vista vigentes antaño y los actuales, la verdad es, pese a todo, que el área de estudio de la moderna retórica es el mismo que el de la retórica originaria y primigenia, es decir, la retórica griega, que ya desde su nacimiento, concebida como el arte de la persuasión mediante la palabra o argumento, dedicando a ambos componentes del discurso sus esfuerzos, sometiéndolos a estudio teórico y a observación minuciosa y atenta encaminada a la fijación de reglas o normas uniformes teórico-prácticas resultantes de la experiencia.

Por lo dicho, el presente capítulo tiene como principal objetivo manifestar que la retórica facilita en la esfera práctica, acrecentar el estudio de los discursos como medios de persuadir a personas con conocimiento, dando así la eventualidad de modular esta esfera como terreno de lo plausible. Precisamente, el estagirita desatendería la posición de un aprieto entre la retórica como arte de la persuasión y la dialéctica como método de indagación, o incluso la lógica, como método de prueba. Teniendo en cuenta estos tres métodos impulsa la mayor porción de los teóricos de la argumentación, destacándose la propuesta de Perelman, y su enfoque a la consagración de este arte que fue desacreditado, promoviendo así un nuevo giro; marcar la necesidad de desenvolver un marco teórico adecuado para dar cuenta de la argumentación persuasiva de representación muy originaria, acentuar el interés filosófico de la argumentación como práctica, proyectos sujetos al deseo de dar cuenta de la racionalidad de manera alternativa a la concepción habitual. Interesándole más que las distinciones de Aristóteles sobre los tipos diferentes de razonamiento, la construcción de una teoría general de la argumentación, cuyo fin toman las características que en común tiene las formas de argumentar de los filósofos, los periodistas o los literatos e incluso los científicos.

Otro caso más es la propuesta de Walton en el primer capítulo de su libro *Media Argumentation, Logic, Dialectic, and Rhetoric*, nos habla como los instrumentos desarrollados últimamente en la teoría de la argumentación pueden ser útiles para la caracterización, observación y evaluación de los últimos avances de la inteligencia artificial incluidas las teorías dialógicas de la argumentación, que Walton mismo desarrollo, así como la teoría de actos de habla. Walton también ofrece un análisis estructural no solo de los distintos tipos de argumentos comúnmente empleados en los medios de comunicación, sino también de los marcos pragmáticos (modelos de meta-dirigida conversación) en que tales argumentos se utilizan. Añádase a esto, la importancia o el papel que juega la argumentación tanto retórica como dialéctica, sosteniendo que deben ser colocadas juntos en campos complementarios, integrando así dos tareas principales, la invención de argumentos y su evaluación crítica. No siendo más,

este segundo apartado, tiene como objetivo primordial mostrar la importancia o la aproximación filosófica del concepto de persuasión en la nueva retórica de Chaim Perelman, y los nuevos estudios que se han dado al concepto desde una perspectiva cognitiva por parte de Douglas Walton.

## **2.1 RETÓRICA CLÁSICA VS REHABILITACIÓN DE LA RETÓRICA ARGUMENTATIVA**

Partimos de la definición de la retórica como la autoridad donde se puede pugnar sobre lo que es preferible, plausible o razonable, es el antiguo arte de saber persuadir y convencer. Arte que no parte, como si lo hace la lógica formal, de inducciones o deducciones formalmente correcta, sino de argumentaciones, que no tienen el carácter demostrativo y apodíctico de las anteriores, pretenden ganar adhesión del auditorio. Es más, es una técnica del discurso persuasivo que busca obrar sobre los hombres por medio del logos y que aplica en la fase previa a la toma de disposición.

El origen de la declinación de este arte acontece cuando los estudios sobre la misma se machacan a la clasificación de las formas de orar el estilo, tal es el caso de la designada retórica clásica, que en su particularidad se enfrentó a la antigua. Fraguado esta nueva concepción de la retórica, la disciplina que según Aristóteles se presentaba primero, como una teoría de la elocuencia, que constituía su eje central y consentía la articulación de la lógica demostrativa y la filosofía, y segundo como una teoría de la constitución del discurso. Condicionado primero a la teoría de la elocución, luego a la teoría de los tropos, y quedando reducida a una de sus partes, la retórica perdía al mismo tiempo los vínculos que la unía a la filosofía a través de la dialéctica. Disipado este vínculo, la retórica se volvió una disciplina errática y fútil. Acontecido esto, la retórica muere cuando el gusto de clasificar las figuras suplantó enteramente el sentido filosófico que animaba el vasto imperio retórico, que la hacía mantener todas sus partes juntas<sup>87</sup>.

---

<sup>87</sup> Cf. Perelman, Chaim. *“Imperio Retórico”*. Santa fe de Bogotá: Editorial Norma, 1997. Pág. 16

Ahora bien, la desconfianza que la concepción errada de los clásicos, en relación con el género de exhibición, respaldó la degeneración de la retórica como centro de utilidad en el estilo y la forma discursiva más que en los contenidos y fines de ésta, provocó eventos poco significativos que aparecían como sobresalientes, mientras que los hechos y las opiniones importantes no eran relevantes, debido a la grandilocuencia y ornamento excesivo que los hacían lucir más como textos literarios que retóricos. De hecho, los clásicos convirtieron la retórica en simple teoría de la composición, ya que redujeron la concepción aristotélica al formalismo y ornamento del discurso. Fragmentada en cinco partes la retórica clásica en el cual tenía como función primera la invención, que en realidad se caracterizaba por el hallazgo del entramado argumental que el orador va a esgrimir; segundo, la disposición que se va a ocupar de la disposición de las ideas en el discurso; tercero la elocución, que es sencillamente la plasmación del estilo, o lenguaje elegido, recomendando el uso de normas para anunciar el discurso con elegancia; cuarto la memoria, cuyo propósito es hacer recomendaciones para no olvidar lo que se debía decir en el discurso; y por último la pronunciación, en la cual presenta una serie de normas y sugerencias sobre matices de voz o gestos, para pronunciar el discurso con elegancia y dignidad, es la ejecución misma del discurso siguiendo una técnica determinada y bien precisa.

Mejor dicho, los retóricos clásicos, en su afán de posicionar este arte, le dieron particular importancia a los aspectos de forma y su objetivo se desvió; ya no se centraba en la búsqueda de la verdad por las causas justas, sino por impresionar a los interlocutores y obtener realce a partir de cada intervención discursiva, lo que conducía a la retórica a ser vista como un espectáculo. Esto es, el auditorio se reduce y la retórica se segmenta, convirtiéndose en una disciplina que se distancia del uso práctico en diversos contextos, debido a que poco a poco pierde su esencia y va cayendo en desuso.

Sin embargo, en cuanto a la estructura discursiva, la retórica clásica distinguía tres medios relacionados con la organización de los argumentos, de acuerdo con la importancia que se les concedía; señalaba un orden de fuerza creciente que

comenzaba con los argumentos menos importantes y los más sólidos iban al final; un orden de fuerza decreciente que colocaba los argumentos sólidos al principio y ubicaba los menos importantes al final y, un orden homérico o nestoriano caracterizado por comenzar y finalizar con los argumentos sólidos, y dejar los débiles en la mitad del discurso.

De ahí que, en su respuestas a los clásicos, Perelman considera que al inspeccionar las figuras fuera de su contexto, se pierde de vista el papel emprendedor de las figuras; ellas se convierten en figuras de estilo. Si ellas no se integran a una retórica forjada como el arte de persuadir y convencer, dejan de ser figuras de retórica y se vuelven ornamentos referentes solo a la forma del discurso, no es pues, serio imaginar una recuperación moderna, incluso de la retórica de las figuras del contexto argumentativo:

*“Es la razón por la cual me parece vano esperar la renovación de la retórica, de una retórica de las figura, aun si éstas se estudian en la perspectiva de la lingüística estructural y de la teoría literaria, sin preocuparse de la importancia para el estudio de las figuras de retórica de una concepción dinámica de aquellas.”<sup>88</sup>*

Por otro lado, Perelman inspecciona la falta cometida por Petrus Ramus como:

*“Un error que deba ser fatal para la retórica: partiendo del trívium, las artes del discurso, artes disserendi, él define la gramática como “el arte de bien hablar”, esto es, el arte de hablar correctamente, la dialéctica como el arte del bien razonar y la retórica como el arte del bien decir, del uso elocuente y ornado del lenguaje.”<sup>89</sup>*

En términos concretos, desde principios de la *Edad Media* empieza a desorganizarse la ponderación oportuna de la antigua retórica Aristotélica, ya que

---

<sup>88</sup> *Ibíd.* Pág. 17(*las cursivas son del autor*)

<sup>89</sup> *Ibíd.* Pág. 21(*las cursivas son del autor*)



se la modificó, hasta denominarla en una simple teoría de la composición del discurso, y se la sometió solo a cuestión de estilo del lenguaje sofisticado o de artificio.

Teniendo en cuenta la desvinculación de la retórica de los campos de la razón práctica, se deja todo a las ciencias, que con su método basado en la demostración, pretende explicar todo hecho que concluye con la verdad absoluta. Afortunadamente es en este momento de decadencia de la retórica cuando aparece la posibilidad de rehabilitarla para devolverle su esencia. Este resurgir de la retórica, como eje de nuevas perspectivas teóricas y críticas, tiene su origen en la obra de Ch. Perelman y L. Olbrechts-Tyteca *Tratado de la Argumentación*.

La nueva retórica<sup>90</sup>, basada en una línea neoretórica que se ha dado en llamar “retórica filosófica”, el extenso tratado de Perelman cede sus raíces en la doctrina aristotélica sobre la argumentación, asumiéndola desde los presupuestos de la dialéctica, tanto desde la representación de la retórica del estagirita, como desde los tópicos<sup>91</sup>, y ampliando el campo de acción de la lógica argumentativa a distintos ámbitos del discurso moderno, desde la publicidad a la política, la filosofía o el derecho, lo que entroncaría, a su vez, con el pasado de la argumentación, ligada al discurso forense. Desde el mismo comienzo de la obra los autores, se proponen acabar “con la concepción de la razón y del razonamiento que tuvo su origen en Descartes”<sup>92</sup>; así pues, se trata de devolver al razonamiento, a la capacidad de deliberar y argumentar, donde el papel fundamental que ejerció en la antigüedad, fue necesario a la hora de convencer al auditorio. De ahí que la siguiente argumentación se base en la incompatibilidad entre los razonamientos analíticos y los razonamientos dialécticos pertenecientes éstos a una lógica informal. En pocas palabras, se destaca el protagonismo recuperado por el oyente, uno de los rasgos que muchos autores destacan de esta nueva retórica.

---

<sup>90</sup> Perelman, Chaim y L. Olbrechts-Tyteca. *“Tratado de la argumentación”*. La nueva retórica. Madrid: Gredos, 1994.

<sup>91</sup> Así lo expresan los autores “Nuestro análisis se refiere a las pruebas que Aristóteles llama dialécticas, que examina en los *Tópicos* y cuyo empleo muestra en la *Retórica*”; en Perelman Chaimy L. Olbrechts-Tyteca. Pág. 35

<sup>92</sup> *Ibidem*. Pág. 30

Dicho de otro modo, en su afán de devolverle se status al arte que fue desvirtuado por los clásicos, Perelman retoma las bases establecidas por el estagirita y le adiciona un pragmatismo fundamental al discurso que tiene por finalidad la adhesión y al acción del interlocutor. Es Perelman, el que rehabilita este arte y lo acerca a la concepción de que “La nueva retórica cubre todo el campo del discurso que busca persuadir o convencer, cualquiera sea el auditorio al cual se dirige y cualquiera sea la materia sobre la cual versa”<sup>93</sup>. De ahí, se ensancha la perspectiva aristotélica y la categoría que tiene la retórica, en correspondencia con los actos discursivos en los diversos campos de desempeño humano. Por esta razón, el estudio de la retórica es redelineado como el antiguo arte de persuadir y convencer, cuestión que se convierte en una contribución resultante de una exploración, en la que se decreta que no existía una lógica específica de juicios de valor, sino una disciplina antigua, en tiempo arrinconada y relegada, ya que se rebajó a ornamento del bien hablar por obra de los retóricos clásicos, quienes se circunscribieron solo al estudio de las figuras de estilo.

Además de eso, la nueva retórica en oposición a la clásica, aborda los discursos dirigidos a toda clase de auditorios, pues según Perelman;

*“Concierne a los discursos dirigidos a toda clase de auditorios, trátese de una masa reunida en la plaza pública o de una reunión de especialistas, trátese de un discurso dirigido a un solo individuo o a toda la humanidad, incluso, ella examinará los argumentos que uno se dirige a sí mismo cuando delibera íntimamente y el análisis de sus razonamientos no se limita a las inferencias formalmente correctas o a cálculos más o menos mecanizados, sino que cubre todo el campo del discurso encaminado a persuadir o convencer”<sup>94</sup>.*

---

<sup>93</sup> Perelman, Chaim. *“Imperio Retórico”*. Santa fe de Bogotá: Editorial Norma, 1997. Pág. 27

<sup>94</sup> *Ibíd.* Pág. 60(*las cursivas son del autor*)

Es por ello, que la nueva retórica encierra las autorreflexiones empleadas para convencer o persuadir hacia un hecho discursivo. Por otra parte, la argumentación como núcleo de la nueva retórica, no se ocupa de hechos irrefutables, porque para eso está la demostración; no es posible argumentar si no está en tela de juicio lo evidente. Nuestro autor señala: “Pero todos aquellos que creen en la existencia de decisiones razonables precedidas de una deliberación o discusiones donde las diferentes soluciones se confrontan las unas con las otras, no podrán prescindir – si desean adquirir una clara conciencia de los métodos intelectuales utilizados-, de una teoría de la argumentación, tal como la presenta la nueva retórica”<sup>95</sup>. Es decir, se afirma que en la retórica vista desde este modelo, los argumentos u opiniones llevan en sí el altercado, ya sea implícita o explícita, lo que promueve el debate y persuade a los interlocutores a hacer una defensa o un cuestionamiento de ideas para lograr el cumplimiento de la finalidad argumentativa.

Por este motivo, se reiteran las terminaciones de la argumentación basados en las necesidades y motivaciones comunicativas que, por lo general, están encaminadas a establecer relaciones intersubjetivas, en pro de la construcción de conclusiones que parten de razonamientos prácticos y que deben ser expresados por medio de argumentos. De ahí, que se enuncia:

*“La nueva retórica consiste, por tanto, en una teoría de la argumentación, complementaria de la teoría de la demostración objeto de la lógica formal. Mientras la ciencia se basa en la razón teórica, con sus categorías de verdad y evidencia y su método demostrativo, la retórica, la dialéctica y la filosofía se basan en la razón práctica, con sus categorías de lo verosímil y la decisión razonable y su método argumentativo, justificativo”*.<sup>96</sup>

---

<sup>95</sup> Ibídem. Pág. 27

<sup>96</sup> Perelman, Chaim y L. Olbrechts-Tyteca. “Tratado de la argumentación”. La nueva retórica. Madrid: Gredos, 1994. Pág. 17(*las cursivas son mías*)

Si bien, se hace mención a la razón práctica, como aquella que pone en entredicho lo expresado y permite la contradicción de lo que se enuncia por medio de la argumentación como camino para llegar a derivar supuestos resultados argumentativos, pero principalmente, aceptados por los interlocutores por un tipo de discurso cuestionable, para así variar su esquema cognitivo, ya sea por convicción propia o porque otro lo induce por medio de razonamientos válidos. Debido a que se tiene en cuenta conceptos del mundo de valores y se tratan de explicar en forma razonada a través de premisas que auspician el debate y los acuerdos entre los partícipes de un discurso.

En síntesis, la retórica ideada como el arte de persuadir y convencer, constituye la argumentación que Perelman restaura. Empero, esta práctica ha reformulado sus representaciones y su objeto de estudio en múltiples ocasiones, según los modelos y tendencias establecidos en las diferentes épocas. Mientras en la antigüedad se le dio gran relevancia en la esfera pública para adherir espíritus, en el período clásico de su historia se sometió al estudio de las figuras de estilo, al punto de borrarla del ámbito del razonamiento lógico y pasarla al campo de la imaginación. En la época contemporánea, Perelman la libra de las concepciones vanas e intrascendentes que la consideraban artificio literario, para lo cual la encuadra en un enfoque filosófico en contraposición a la cientificidad de lo considerado como verdad irrefutable y racional.

## **2.2 PERSUASIÓN Y AUDITORIO EN LA NUEVA RETÓRICA DE PERELMAN-OLBRECHTS**

Habiendo mostrado de forma breve una antesala de tipo histórico-conceptual para comprender la rehabilitación en el siglo XX de la retórica argumentativa, damos paso al análisis de cómo la rehabilitación de la retórica en Perelman-Olbrechts se logra mediante la ampliación de la noción de auditorio, seguido a la premisa de que la persuasión está en función del alcance del auditorio al que se dirige el orador, por lo que resulta indispensable aclarar la distinción entre auditorios, así como la confusión entre el auditorio universal y los auditorios particulares; y por último la explicación que la nueva retórica, al concentrarse en el logos, sólo contempla la persuasión discursiva, excluyendo los factores emotivos.

En primer lugar, la primera retórica que fue redescubierta en el siglo XX, el siglo de la televisión, la publicidad y la propaganda, la Nueva retórica, protesta contra la reducción de la retórica clásica a una especie de estilística a causa del racionalismo imperante desde mediados del XVII al XIX, y, consiguientemente, protesta del hecho de que esta disciplina se conciba no como arte o tratado de la persuasión, que es lo que en su origen fue, sino como manual del estilo o conjunto de las normas y representaciones, o peor aún, como el estudio de una larga lista de figuras, para lograr un estilo distinguido y presuntuoso, carente de contenido filosófico alguno, lo que resultaba de la aplicación a la práctica de una concepción del arte de la elocuencia que fue arrastrándose desde la época postciceroniana y fue retomada en el espacio cronológico comprendido entre los siglos XVII y XIX.

En consecuencia, esto se acerca a las preocupaciones del Renacimiento, se presenta como teoría de la argumentación, concibiendo Perelman a la retórica, al aristotélico modo, como un arma de la dialéctica, que el propio estagirita entendía como el arte de razonar a partir de opiniones realmente admitidas, y por lo tanto se acomoda muy a gusto y de muy buen talante en el seno de la retórica greco-latina al coincidir con ella en la consideración de que toda argumentación se

desarrolla en función del auditorio, lo que implica que existe un mecanismo del pensamiento de fundamental importancia a la hora de intentar persuadir a los demás haciendo uso de la palabra.

Sin embargo, el estagirita había definido la retórica arte de hablar en público, como “la facultad de contemplar los posibles medios de persuasión en relación con cualquier cuestión en particular”<sup>97</sup>, sin que “las reglas de arte se refieran a ninguna clase particular y determinada de asuntos o temas”<sup>98</sup>. Si eliminamos en estas definiciones los términos facultad, arte y reglas, con lo que la retórica deja de ser un arte del uso de la lengua hablada con fines persuasivos para convertirse en un tratado teórico del mecanismo de la argumentación, y prescindimos de la elocución, la mnemotecnia y la acción oratoria propiamente dicha, nos encontramos ante el objeto de la nueva retórica, que es únicamente el estudio de los medios discursivos que sirven para obtener la adhesión del auditorio<sup>99</sup>, sin limitarse para ello en absoluto al discurso hablado, y el análisis de los medios de prueba de los que sirven las ciencias humanas, el derecho, la filosofía, la publicidad, la política<sup>100</sup>.

Más aún, la teoría de la argumentación de Perelman, florece como una disciplina que estudia las técnicas discursivas que permiten producir o acrecentar la adhesión de un auditorio, como lo habíamos expresado anteriormente, su objetivo es tratar de estudiar esas técnicas discursivas de persuasión y las nociones más importantes que hacen parte de la teoría perelmeniana. Perelman quien en un principio adelanta sus investigaciones en el ámbito de la filosofía analítica, se interroga desde sus inicios por la justicia desde la perspectiva positivista. Es por eso, parte de la regla de la justicia formal, según la cual, los seres de una misma categoría esencial deben ser tratados de la misma manera. De hecho, con ella no se resuelve nada por cuanto se hace necesario saber cómo distinguir lo esencial

---

<sup>97</sup> Aristóteles. “*Retórica*”. Madrid: Editorial Gredos, 1990. 1355b 6-12

<sup>98</sup> *Ibidem*. 1355b 33-40

<sup>99</sup> Perelman, Chaim y L. Olbrechts-Tyteca. “*Tratado de la argumentación*”. *La nueva retórica*. Madrid: Gredos, 1994. Pág. 39

<sup>100</sup> *Ibidem*. Pág. 42

de lo que no lo es, y ello necesariamente lo conduce a plantearse la cuestión de los juicios de valor<sup>101</sup>.

Al introducir la cuestión de los juicios de valor lo lleva a interrogarse por la existencia de una lógica de los juicios de valor que nos permita razonar sobre lo que es preferible y nos permite distinguir entre el bien y el mal, o la justicia de la injusticia. Nuestro autor se encuentra con que desde la perspectiva positivistas, como ya la hemos señalado, estos tienen un carácter de imposiciones e indeterminados, al no gozar de estatus cognoscitivos al no ser susceptible de verificación empírica. De aceptar las tesis positivistas la filosofía práctica, en la que se incluyen, la moral, el derecho, y la política, debería renunciar a su objeto, y admitir que los juicios concernientes a la conducta de los hombres en los ámbitos antes señalados, son expresiones de lo irracional o de nuestras pasiones o de nuestros prejuicios<sup>102</sup>, debido a que, el único camino posible para resolver nuestras diferencias sería la violencia y el criterio de resolución de los conflictos sería la razón del más fuerte<sup>103</sup>.

En términos concretos, las exploraciones de Perelman lo llevan a concluir que no existe nada parecido a una lógica de los juicios de valor que nos permita razonar sobre los fines y valores, en cambio, descubre que en la antigüedad griega, estos autores clásicos desarrollaron un conjunto de procedimientos y técnicas que tenían como propósito orientar la forma como se llevaban las discusiones y deliberaciones y que dominaron por intermedio de la retórica.

Antes de entrar a enfatizar la problemática planteada es necesario aclarar algunas cuestiones acerca de la retórica expuestas en la obra de Perelman. Para iniciar, nuestro autor define la retórica como el dominio donde se puede discutir sobre lo que es preferible, plausible o razonable, es el antiguo arte de saber persuadir y convencer. La retórica no parte, como si lo hace la lógica formal, de inducciones o deducciones formalmente correcta, sino de argumentaciones, que no tienen el

---

<sup>101</sup> Perelman, Chaim. *“Imperio Retórico”*. Santa fe de Bogotá: Editorial Norma, 1997. Pág. 11

<sup>102</sup> *Ibíd.* Pág. 9-10

<sup>103</sup> Perelman, Chaim y L. Olbrechts-Tyteca. *“Tratado de la argumentación”*. La nueva retórica. Madrid: Gredos, 1994. Pág. 33

carácter demostrativo y apodíctico de las anteriores, y pretenden ganar la adhesión del auditorio. La retórica, es entonces, una técnica del discurso persuasivo que busca obrar sobre los hombres por medio de la palabra, y opera en la fase previa a la toma de una decisión<sup>104</sup>. Para nuestro autor, el ocaso de la retórica antigua, acaece cuando los estudios sobre la misma se reducen a la clasificación de las formas de ornar el estilo, tal es el caso de la denominada retórica clásica, como lo explicamos en líneas anteriores, que en su esencia se opuso a la antigua. Bajo esta nueva concepción de la retórica, la disciplina que según el estagirita se componía de tres partes; primero, una teoría de la elocuencia, que constituía su eje central y permitía la articulación la lógica demostrativa y la filosofía; segundo, una teoría de la composición del discurso y tercero, la misma teoría de la elocuencia, quedando esta vez reducida en partes, de suerte que en los últimos tratados de retórica ofrecen una teoría restringida de la elocución. Al suceder esto, la retórica pierde el nexo con la filosofía que venía dado por la dialéctica<sup>105</sup>.

Para esclarecer los estudios de retórica de Perelman que se sistematizan en el tratado de la argumentación que escribe con L. Olbrechts-tyteca, constituyen una ruptura con la concepción de la razón y del razonamiento que se origina con Descartes, y que influyó en los lógicos y teóricos del conocimiento moderno, para que éstos se olvidaran de los estudios de los medios o técnicas discursivas orientadas a la deliberación y la argumentación con fines persuasivos<sup>106</sup>. Según Perelman tal descuido obedece a que la deliberación y la argumentación no se rigen por la necesidad y la evidencia sino todo lo contrario, se opone a ella, pues sólo se argumenta contra la evidencia<sup>107</sup>. Ahora bien, si se tiene en cuenta que la ciencia racional sustenta su armazón sobre un sistema de proposiciones necesarias que nadie discute y que se imponen a todos los sujetos racionales, es claro que para mucho el campo de la argumentación deja de tener importancia,

---

<sup>104</sup> Cf. Perelman, Chaim. *“Imperio Retórico”*. Santa fe de Bogotá: Editorial Norma, 1997. Pág. 12-13

<sup>105</sup> *Ibíd.* Pag. 16

<sup>106</sup> Cf. Perelman, Chaim y L. Olbrechts-Tyteca. *“Tratado de la argumentación”*. La nueva retórica. Madrid: Gredos, 1994. Pág. 30

<sup>107</sup> Cf. *Ibíd.* Pág. 25



pues el campo de ésta es lo verosímil, lo plausible o lo probable, es decir, todo aquello que no consigue ser subordinado a cálculo matemático.

Al poseer Descartes por falso todo aquello que era considerado verosímil, se impuso como criterio de lo racional la evidencia, de suerte que sólo fueron vistas como racionales las demostraciones que partiendo de ideas claras y se sustentaran en pruebas apodícticas, no condujeran a conclusiones verdaderas e incuestionables; así las cosas, el razonamiento more geométrico fue el razonamiento que asumieron los filósofos que querían hacer de su actividad una ciencia<sup>108</sup>. Así pues, el lógico moderno reduce el campo de lo racional a las pruebas que el estagirita calificaba de analítica y la lógica a la esfera de lógica formal, excluyendo por consiguiente del campo de lo racional aquello que no caiga en el ámbito de lo necesario y de lo formal<sup>109</sup>.

Para Dobrosielski la idea de evidencia como fisionomía que determina a la razón es lo que debe ser el objetivo de agresión, si queremos darle un lugar a una teoría de la argumentación que consienta el uso de la razón para administrar nuestra acción, para mediar sobre la de los demás. La evidencia se concibe, al mismo tiempo, como la fuerza ante la cual todo espíritu normal no puede menos acceder y como signo de la verdad de lo que se impone por ser evidente. La evidencia reúne lo psicológico a lo lógico y permite pasar de uno de estos planos al otro. Toda prueba es una reducción a la evidencia y lo que es evidente no necesita de prueba alguna<sup>110</sup>.

En palabras de nuestro autor, lo que pretende Perelman con su compromiso esclarecido en la retórica y la dialéctica griega, es un rompimiento con la concepción cartesiana de la razón y el razonamiento, hegemónica en la filosofía occidental de hoy. Renunciando así a la facultad del ser razonable de deliberar y argumentar con razones plausibles, carentes por ello de necesidad y evidencia para obtener la adhesión del oyente. Los racionalistas apartaban lo probable,

---

<sup>108</sup> Cf. *Ibidem*. Pág. 31

<sup>109</sup> Cf. *Ibidem*. Pág. 32

<sup>110</sup> Cf. Dobrosielski, Marian. *“La nueva Retórica”*. México, D.F: Universidad Autónoma de México, 1987. Pág. 414

plausible, verosímil, como falso porque no lo sirve para su esquema de demostraciones asentadas en ideas claras y diferentes, un saber edificado a la manera geométrica con proposiciones necesarias, capacitada de propagar infaliblemente el acuerdo, la convicción del oyente.

En este sentido, se debe refutar la idea de evidencia como campo característico de la razón fuera de la cual todo es irracional. Pues bien, la teoría de la argumentación es inviable si toda prueba es, como quería Leibniz, una reducción a la evidencia. Como lo explica Dobrosielski en el artículo de la *Nueva Retórica*, donde Leibniz se impacientaba contra esta restricción que por lo antes dicho, quería asignar a la lógica; lo que quería Leibniz era que se manifestara o se proporcionara el medio de exponer todos los axiomas que no son primitivos, sin distanciar la opinión que los hombres tienen de ellos y sin preocuparse de saber si los aprueban o no. De hecho, la teoría lógica de la demostración se ha desarrollado siguiendo a Leibniz y no a Pascal, y no se ha admitido que lo evidente no tenga necesidad de prueba alguna; asimismo, la teoría de la argumentación no se puede desarrollar si toda prueba se concibe como reducción a la evidencia<sup>111</sup>. En pocas palabras lo que importa a la teoría de la argumentación “[m]ás que las preposiciones, la adhesión con intensidad variable, del auditorio a ellas. Y tal es el objetivo de la retórica o arte de persuadir, tal como la concibió Aristóteles y, tras él, la antigüedad clásica”<sup>112</sup>.

En efecto, lo que identifica la adhesión de los espíritus es la versatilidad de su intensidad; nada nos obliga a limitar nuestro estudio a un grado exclusivo de adhesión, representado por la evidencia, nada nos permite considerar a priori como proporcionarles los grados de adhesión a una tesis con su probabilidad, ni tampoco a identificar la evidencia y la verdad. Es necesario no envolver al principio los talentos del razonamiento relativos a la verdad y los que se refieren a la adhesión. Lo que debe hacerse es experimentarlos libremente a moderación de fastidiarse por sus posibles interferencias o correspondencias, simplemente con

---

<sup>111</sup> Cf. *Ibidem*. Pág. 414

<sup>112</sup> Perelman, Chaim y L. Olbrechts-Tyteca. “*Tratado de la argumentación*”. *La nueva retórica*. Madrid: Gredos, 1994. Pág. 24

esta posición es viable el perfeccionamiento de una teoría de la argumentación que obtenga una transcendencia filosófica<sup>113</sup>.

Para redondear, la argumentación como foco de la nueva retórica, no se conquista de hechos incuestionables, porque para eso está la demostración; no es posible argumentar si no está en tela de juicio lo incuestionable. Perelman va a considerar que “[t]odos aquellos que creen en la existencia de decisiones razonables precedidas de una deliberación o discusiones donde las diferentes soluciones se confrontan las unas con las otras, no podrán prescindir, de una teoría de la argumentación, tal como la presenta la nueva retórica”<sup>114</sup>. Así, se ratifica que en la retórica vista desde este modelo, los argumentos u opiniones llevan en sí la polémica, ya sea sobrentendida o incuestionable, lo que suscita el debate e induce a los interlocutores a hacer una defensa o un cuestionamiento de ideas para lograr el cumplimiento de la intención argumentativa.

Partiendo que para Perelman resalta a su teoría argumentativa en un sentido desarrollado<sup>115</sup>, es decir persiguiendo la teoría de la demostración de Leibniz y no a Pascal, y esta teoría solo ha aceptado que lo que era obvio no necesitaba de prueba alguna, en pocas palabras como una teoría que complementa a la lógica formal. Según Chaim Perelman, la teoría de la argumentación tiene la peculiaridad de ser una teoría lógica por varias resoluciones. Una de ellas, para investigar apropiadamente la organización de los argumentos, conociendo sus aspectos de ambiente formal. Desde mi punto de vista también sería lógica, ya que enumera el valor de las diferentes argumentaciones:

*“La lógica formal moderna se ha constituido como el estudio de los medios de demostración empleados en las matemáticas. Pero, resulta que su campo está limitado, pues todo lo que ignoran los matemáticos es desconocido para la lógica formal.*

---

<sup>113</sup> Cf. Dobrosielski, Marian. *“La nueva Retórica”*. México, D.F: Universidad Autónoma de México, 1987. Pág. 414

<sup>114</sup> Perelman, Chaim. *“Imperio Retórico”*. Santa fe de Bogotá: Editorial Norma, 1997. Pág. 27

<sup>115</sup> Cf. Perelman, Chaim y L. Olbrechts-Tyteca. *“Tratado de la argumentación”*. *La nueva retórica*. Madrid: Gredos, 1994. Pág. 33-34

Los lógicos deben completar con una teoría de la argumentación la teoría de la demostración así obtenida. Nosotros procuraremos constituir las analizando los medios de prueba de los que se sirven las ciencias humanas, el derecho y la filosofía; examinaremos las argumentaciones presentadas por los publicistas en los periódicos, por los políticos en los discursos, por los abogados en los alegatos, por los jueces en los considerandos, por los filósofos en los tratados”<sup>116</sup>.

Más precisamente, Perelman procura instaurar una lógica que sea favorable para tomar una decisión o un procedimiento razonable, es decir, que aplique el uso práctico de la razón<sup>117</sup>. Como dice nuestro autor “[p]ara elaborar una lógica de este tipo he creído que lo mejor era inspirarme en el método utilizado por el célebre lógico alemán Gottlob Frege, para renovar la lógica formal. Partiendo de la idea de que en las deducciones matemáticas se encuentran las mejores muestras de un razonamiento lógico, Frege ha analizado las técnicas de prueba para separar los procedimientos de aquellos que no se contentan con recurrir a la intuición y a la evidencia y tratan de demostrar sus teoremas de una manera rigurosa. ¿No podría hacerse un análisis analógico, partiendo de los razonamientos en los cuales están implicados los valores y consiguiendo de este modo destilar lo que se podría llamar una lógica de los juicios de valor?”<sup>118</sup>.

Por lo dicho, se considera la teoría de nuestro autor como una teoría de la lógica, una lógica diferente a la que como hemos visto denominará nueva retórica. Nueva retórica, que es obligatorio considerarla como una función en el cual se desarrolla todo auditorio<sup>119</sup>. Perelman define al auditorio, desde el punto de vista retórico, como “[e]l conjunto de aquellos en quienes el orador quiere influir con su argumentación”<sup>120</sup>. Para que el orador obtenga consumar con su objetivo que

---

<sup>116</sup> Ibídem. Pág. 42-43(*las cursivas son mías*)

<sup>117</sup> Perelman, Chaim. “*La lógica jurídica y la nueva retórica*”. Madrid: Editorial Civitas, 1979. Pág. 135

<sup>118</sup> Ibídem. Pág. 135-136

<sup>119</sup> Perelman, Chaim. “*Imperio Retórico*”. Santa fe de Bogotá: Editorial Norma, 1997. Pág. 35

<sup>120</sup> Perelman, Chaim y L. Olbrechts-Tyteca. “*Tratado de la argumentación*”. *La nueva retórica*. Madrid: Gredos, 1994. Pág. 55

recapacite, de forma más o menos consciente en aquellos a lo que trata de persuadir y que conforman su auditorio”<sup>121</sup>.

En este sentido, para que el orador adquiriera la adhesión del auditorio a su discurso debe acomodarlo al auditorio. De ahí, que el discernimiento precedente del auditorio es un requerimiento elemental en la retórica<sup>122</sup>. Por este motivo, el orador debe adaptarse al auditorio; “[e]n la argumentación, lo importante no está en saber lo que el mismo orador considera verdadero o convincente, sino cual es la opinión de aquellos a los que va dirigida la argumentación. El buen orador, aquel que tiene mucho ascendiente sobre los demás, parece animarse con el ambiente del auditorio”<sup>123</sup>. De lo anterior, se puede admitir que la argumentación es una ocupación del auditorio.

Por otro lado Perelman considera, que cuando se trata de argumentar o conseguir la adhesión de un auditorio en lo particular, es ineludible conocer sus contextos ya sean en lo psicológico o en lo social; lo importante es que “[t]oda argumentación pretende la adhesión de los individuos y por tanto, supone la existencia de un contacto intelectual”<sup>124</sup>. Si bien, lo más indispensable para la argumentación es, al parecer, la existencia de un lenguaje común, de una técnica que consienta la comunicación entre personas, la existencia de un lenguaje que acceda una ajustada participación<sup>125</sup>, como requerimientos imperceptibles de modo que esto sea viable. Un ejemplo significativo, que muestra nuestro autor en esta parte de su texto del *Tratado de la argumentación*, toma como ejemplo la novela de Lewis Carroll, *Alicia en el país de las maravillas*; “[l]os seres de ese país comprenden más o menos el lenguaje de Alicia. Pero, para ella, el problema reside en entrar en contacto con ellos, en iniciar una discusión; pues, en el mundo de las maravillas

---

<sup>121</sup> Cf. *Ibidem*. Pág. 56

<sup>122</sup> Cf. *Ibidem*. Pág. 55-56

<sup>123</sup> *Ibidem*. Pág. 61

<sup>124</sup> *Ibidem*. Pág. 48

<sup>125</sup> Cf. *Ibidem*. Pág. 48-49

no hay ningún motivo en que las discusiones comiencen. No se sabe porque uno se dirige al otro”<sup>126</sup>.

Ahora bien, para que la demostración funcione no se necesita únicamente que cumpla con los requisitos que le requiere el sistema, es necesario también lograr el acuerdo del auditorio. Otra es que la argumentación no pierda calidad el orador debe fijarse a quien se dirige; porque “[p]ara persuadir a un auditorio lo primero que hay que hacer es conocerlo, es decir, conocer las tesis que el auditorio admite de antemano y a las cuales se podrá por consiguiente aferrar la argumentación.”<sup>127</sup>

Dicho de otro modo, la necesidad de contacto entre orador y auditorio es obligatorio incluso en los amoldes científicos, en donde usualmente se cree que los hechos hablan por sí solos, ello es operable porque los conductos ya han sido constituidos previamente entre autor y auditorio por la institución científica, la sociedad o la revista especializada; de manera que para que se despliegue la argumentación es inevitable que el destinatario tenga algún provecho y preste atención, para que así este contacto inicial se deposite durante todo el desarrollo de la argumentación<sup>128</sup>. En términos concretos, en la demostración basta ilustrar las programaciones manejadas por conseguir la aceptación, mientras que en la argumentación es obligatorio el contacto intelectual como requisito previo lograr la adhesión, manteniendo así un lenguaje común, que nos da la posibilidad de establecer comunicación.

En efecto, el auditorio no es la persona que el orador determina por su nombre sino aquellos en quienes el orador pretende influir con su argumentación<sup>129</sup> y puede ir desde el orador mismo, cuando este pretende, a partir de una meditación íntima, persuadirse en relación con una decisión, hasta el auditorio universal. En ocasiones el auditorio no concuerda con la persona a la que se interpela, como en

---

<sup>126</sup> *Ibíd.* Pág. 49

<sup>127</sup> Perelman, Chaim. *“La lógica jurídica y la nueva retórica”*. Madrid: Editorial Civitas, 1979. Pág. 143

<sup>128</sup> Cf. Perelman, Chaim y L. Olbrechts-Tyteca. *“Tratado de la argumentación”*. *La nueva retórica*. Madrid: Gredos, 1994. Pág. 53-54

<sup>129</sup> *Ibíd.* Pág. 55

el caso del parlamentario que se dirige al presidente de la corporación cuando en realidad está argumentando a sus colegas o el público asistente<sup>130</sup>.

Sin embargo, el conocimiento del auditorio es una condición básica para la eficacia de la argumentación<sup>131</sup>, y si bien el auditorio es la inspiración del orador, esta se encuentra determinada por los objetivos perseguidos y las características del grupo de individuos a quien va dirigida, de allí que el orador deba tener en cuenta, al momento de argumentar, el aspecto psicológico y sociológico para adaptarse a dicho auditorio. Nuestro autor cita a Aristóteles y Cicerón y recuerda que este último sugería hablar de manera diferente al vulgar que al culto<sup>132</sup>. La noción de auditorio también fue transcendental para los teóricos antiguos de la retórica, quienes llevaron a cabo una categorización de los géneros oratorios según el auditorio en el que correspondiese deliberar. Perelman hace un breve análisis sobre ellos deliberando que:

*“Aristóteles distinguía tres géneros oratorios, el deliberativo, el judicial y el epidíctico. Los primeros presuponen una controversia política o un litigio judicial, mientras que epidíctico no lleva ninguna decisión especial. Los discursos epidícticos eran únicamente un espectáculo y el papel del oyente no consiste en tomar una decisión, sino en apreciar el talento del orador. Sin embargo, en la práctica podemos transformar en espectáculo o en obra literaria cualquier género de discurso.”*<sup>133</sup>

De ahí, que la existencia de una variedad de auditorios conduce a la cuestión de la objetividad, de si es posible una técnica argumentativa válida para argumentar en todos ellos, de manera que se puedan trascender las particularidades históricas más allá del tiempo y el espacio, discusión que renueva el antiguo debate entre

---

<sup>130</sup> *Ibidem.* 55-47

<sup>131</sup> Cf. Perelman, Chaim. *“La lógica jurídica y la nueva retórica”*. Madrid: Editorial Civitas, 1979. Pág. 141

<sup>132</sup> Cf. Perelman, Chaim y L. Olbrechts-Tyteca. *“Tratado de la argumentación”*. *La nueva retórica*. Madrid: Gredos, 1994. Pág. 56-57

<sup>133</sup> Perelman, Chaim. *“La lógica jurídica y la nueva retórica”*. Madrid: Editorial Civitas, 1979. Pág. 145(*las cursivas son del autor*)

filósofos y retóricos<sup>134</sup>, entre Platón y los sofistas y permite a Perelman introducir la distinción entre las nociones de persuadir y convencer.

De cualquier modo, todo acto que tenga como finalidad hacer reaccionar de determinada manera a los interlocutores, e interferir en sus acciones, requiere una relación unívoca que posibilita el proceso de intercambio de ideas, cuando se trata de convencer o persuadir. Según nuestro autor, “el fin de una argumentación es producir o acrecentar la adhesión de un auditorio a la tesis que se presenta a su asentimiento, ella no se desarrolla jamás en el vacío”<sup>135</sup>. Esto es, para todo locutor existe un interlocutor activo y a más grado de adhesión entre los partícipes, más válido será el discurso de quien pretende influir en el intérprete.

Para aclarar la problemática de estos dos conceptos, convencer o persuadir son propósitos específicos de quienes sustentan una tesis; mediante argumentos se puede afectar al interlocutor, de forma que se interfiera en su racionalidad o en su actuación. Perelman resalta: “la argumentación no tiene por fin únicamente la adhesión puramente intelectual; ella busca muy a menudo, incitar a la acción, o por lo menos, crear una disposición a la acción”<sup>136</sup>. Es por eso, se deben implementar métodos adecuados que den forma al discurso y a la finalidad. Justamente, los fines de toda argumentación tienen como prioridad interferir en el razonamiento o influir en el interlocutor para que éste realice acciones dilucidadas a través de la retórica.

De esta manera, cada ser como ente pensante, posee una lógica que dependiendo de la situación y de las razones a la que se encuentra expuesta, permite que ésta varíe, ya sea para cambiar sus convicciones o para ejecutar acciones inobjetables, debido a la influencia que se ejerce mediante el discurso argumentativo. De ahí, que para Chaignet citado por Perelman en su obra *La rhétorique et son histoire*, argumente que: “la distinción entre persuadir y convencer consistiría esencialmente en que la persuasión es obra de otro,

---

<sup>134</sup> Perelman, Chaim y L. Olbrechts-Tyteca. “Tratado de la argumentación”. *La nueva retórica*. Madrid: Gredos, 1994. Pág. 65

<sup>135</sup> Perelman, Chaim. “Imperio Retórico”. Santa fe de Bogotá: Editorial Norma, 1997. Pág. 29

<sup>136</sup> *Ibidem*. Pág. 32



mientras que uno se convence por sí mismo”<sup>137</sup>, es decir, que la persuasión requiere una relación dialógica que posibilita la interacción de argumentos con el propósito de derivar nuevas actitudes. Por el contrario, la convicción se genera desde el individuo y para él mismo, a través del monólogo como acto íntimo que involucra su razonamiento, el cual le provee el criterio de verdad, que fundamenta la transformación de sus creencias.

Por añadidura, persuadir incita o, en su defecto, hace que se realice una acción. Es por eso, que es necesario que se sometan a juicio y se evalúen las opiniones ante un auditorio en particular. Si bien cuando se argumenta para tal fin, se acude a lo discursivo y a lo subjetivo del interlocutor para lograr lo presupuesto. En cambio, convencer es una acción enfocada a la defensa de las verdades indiscutibles; no en vano los filósofos, quienes ven en este acto la esencia de la realidad, le dan mayor preponderancia y, por ello, es más estimable influir en su razonamiento que en su actitud, debido a que sus auditorios son universales. Nuestro autor sostiene:

*“[n]osotros, nos proponemos llamar persuasiva a la argumentación que sólo pretende servir para un auditorio particular, y nominar convincente a la que se supone que obtiene la adhesión de todo ente de razón. El matiz es mínimo y depende, esencialmente, de la idea que el orador se forma de la encarnación de la razón. Cada hombre cree en un conjunto de hechos, de verdades, que todo hombre normal debe, según él, admitir, porque son válidos para todo ser racional.”*<sup>138</sup>

Por este motivo, algunas características particulares de los fines de la nueva retórica en pro de hacer una diferenciación y establecer la función específica de cada una “persuadir o convencer” a un emisor quien tiene la posibilidad de elegir una finalidad de acuerdo con su interlocutor, siendo éste un ser competente y

---

<sup>137</sup> Chaignet citado por Perelman Chaim. *“Imperio Retórico”*. Santa fe de Bogotá: Editorial Norma, 1997. Pág. 35-36

<sup>138</sup> Perelman, Chaim y L. Olbrechts-Tyteca. *“Tratado de la argumentación”*. La nueva retórica. Madrid: Gredos, 1994. Pág. 67(*las cursivas son del autor*)

razonable, su intención comunicativa y la forma en que el contexto le favorece en la consecución de sus objetivos. En términos concretos, para convencer a un interlocutor es indispensable partir de juicios valorativos que no conlleven el riesgo de ser rechazados, sino basarse en lo que es aceptado por los integrantes del contexto comunicativo. Cuando un expositor se dirige a un auditorio debe tener conciencia de la diversidad humana a quien emite su discurso para alcanzar tal fin. Por ello, debe partir de supuestos admitidos, y presuponer los argumentos de acuerdo con el conocimiento de su interlocutor y los efectos contextuales involucrados en su discurso. Chaim Perelman afirma que “[u]n discurso convincente es aquel cuyas premisas y argumentos son universalizables, es decir, aceptables, en principio, por todos los miembros del auditorio universal.”<sup>139</sup> Viéndose rápidamente cómo, en esta representación, la particularidad misma de la filosofía, afiliada tradicionalmente con las nociones de verdad y de razón, será mejor vislumbrada por su relación con el auditorio universal y la manera como éste es imaginado por el filósofo. De lo contrario, propicia la posibilidad de que se contraargumente, por la oposición que generan los juicios con poca o ninguna aceptabilidad.

Por otro lado, para Dupréél,<sup>140</sup> los valores universales no son sino instrumentos de persuasión. Por ello, se refiere a ellos como constructos sociales y, por ende, se establecen a partir de una carga ideológica generalizada que produce efectos ineludibles en el interlocutor, a quien le genera la predisposición para ejecutar acciones concretas y además, posteriormente le genera la predisposición para ejecutar acciones concretas y que, después de realizadas, se mantienen intactos, cumpliendo su función persuasiva. Entonces, los valores se consolidan como parte importante en la argumentación, porque son el reflejo de acuerdos particulares que llegan a la universalidad.

---

<sup>139</sup> Perelman, Chaim. *Imperio Retórico*. Santa fe de Bogotá: Editorial Norma, 1997. Pág. 39

<sup>140</sup> Citado por Perelman, Chaim y L. Olbrechts-Tyteca. *Tratado de la argumentación*. La nueva retórica. Madrid: Gredos, 1994. Pág. 49

Empero, diferenciar la persuasión de la convicción no es conveniente, pues para que el sujeto realice una acción, es necesario que previamente haya transformado su sistema de creencias. De lo anterior Kant señala que:

*“La persuasión no puede, en verdad distinguirse subjetivamente de la convicción, si en el sujeto no se presenta la creencia sino como un simple fenómeno de su propio espíritu; pero el ensayo que se hace sobre el entendimiento de los demás, de los principios que son válidos para nosotros, para ver si producen exactamente sobre una razón extraña el mismo efecto que sobre el nuestro, es un medio que, a pesar de ser solamente subjetivo, sirve no sólo para producir la convicción, sino también para descubrir el valor particular del juicio, es decir, lo que no es en sí sino simple persuasión.”*<sup>141</sup>

Por otro lado, se deduce que a todo acto comunicativo subyace una intención. Cuando se trata de las finalidades de la argumentación, vale notar que todo ser humano es vulnerable a variar sus actitudes y creencias, por lo que la retórica implica tanto el conocimiento del auditorio como de valores universales y técnicas discursivas que conlleven a interferir en el pensamiento del interlocutor, ya sea para convencerlo o persuadirlo, a través del discurso. Es más, para que haya persuasión primero se debe involucrar el razonamiento del individuo, esto es, que sus acciones parten de su propia convicción.

Ahora bien, lo que busca Perelman en esta parte es aceptar que la argumentación persuasiva es la que sirve y es usada cuando se está ante un auditorio particular, mientras que la denominada convincente, busca la adhesión de un auditorio universal. La modalidad es mínima y depende, esencialmente, de la idea que el orador se forma de la encarnación de la razón<sup>142</sup>. De hecho, reconoce proponer que dicha distinción entre persuasión y convicción da cuenta, de modo indirecto,

---

<sup>141</sup> Citado por Perelman, Chaim y L. Olbrechts-Tyteca. *Ibidem*. Pág. 55(*las cursivas son mías*)

<sup>142</sup> *Ibidem*. Pág. 67

del vínculo que a menudo se establece, aunque de forma confusa, entre persuasión y acción, por una parte, y entre convicción e inteligencia, por otra, y esto tanto más cuanto que la imagen que el orador se forma de los auditorios es el resultado de un esfuerzo siempre susceptible de poder reanudarlo.<sup>143</sup>

Habiendo mostrado de manera breve algunas de las problemáticas de este apartado, como la rehabilitación de la retórica en Perelman-Olbrechts se logra mediante la ampliación de la noción de auditorio, y la manera en que la persuasión está en función del alcance del auditorio al que se dirige, así como la opacidad entre el auditorio universal y los auditorios particulares; damos paso a la justificación de estos tipos de auditorios y por último de forma breve explicamos que la nueva retórica al concentrarse en el logos, sólo contempla la persuasión discursiva, excluyendo los factores emotivos.

Iniciando con el concepto de auditorio universal, Perelman inspecciona que toda argumentación que esté solo orientada a convencer a un auditorio determinado, por ejemplo a los juristas, ofrece un importante inconveniente; el orador al adaptarse a las opiniones de los oyentes, se expone a basarse en tesis que resultan extrañas u opuestas a otro tipo de personas<sup>144</sup>. La única manera de impedir este inconveniente es confeccionando argumentos que convenzan a un mayor número de oyentes. Incluso, desean que toda persona consienta racionalmente el discurso.

Si bien el orador averiguara así la aprobación conforme a su discurso, tratando de adquirir el acuerdo del auditorio universal. Para Perelman, este es uno de los anhelos de los filósofos, no porque espera conseguir el asentimiento efectivo de todos los hombres, sino porque consideran que todos aquellos que comprendan sus razones no tendrán más compensación que aceptar sus soluciones<sup>145</sup>. Por lo dicho, el auditorio universal es el auditorio de la argumentación filosófica<sup>146</sup> y constituye de alguna manera el estándar de argumentación objetiva, de una

---

<sup>143</sup> *Ibíd.* Pág. 69

<sup>144</sup> *Ibíd.* Pág. 71

<sup>145</sup> *Cf.* Pág. 71-72

<sup>146</sup> Perelman, Chaim. *“La lógica jurídica y la nueva retórica”*. Madrid: Editorial Civitas, 1979. Pág. 162

argumentación que aduce razones que pretenden convencer al lector o interlocutor de la validez de las razones más allá de las eventualidades históricas y especiales. De ahí que nuestro autor señale:

*“Por tanto, el acuerdo de un auditorio universal no es una cuestión de hecho, sino de derecho. Porque se afirma lo que es conforme a un hecho objetivo, lo que constituye una aserción verdadera e incluso necesaria, se cuenta con la adhesión de quienes se someten a los datos de la experiencia o a las luces de la razón.”<sup>147</sup>*

Lo más interesante para nuestros propósitos es que Perelman, a partir de estas aserciones, concede validez a los argumentos. Conserva más el discurso que convenga a un auditorio universal que el discurso que logre adhesión de un auditorio determinado. Así pues, a pesar de que las razones que se exhortan con ocasión del auditorio universal apetecen a la concordia y a la universalidad, la objetividad que las mismas presuponen no es equiparable a la que suspira la certeza cartesiana. Por el contrario, el auditorio universal, al quedar liberado de la idea de objetividad absoluta y ahistórica, reconoce que su construcción depende de variables como la cultura, y los valores de cada sociedad y cada individuo<sup>148</sup>.

Por consiguiente, esta aproximación a la estructura de la argumentación resulta importante puesto que en principio solo las premisas que se refieren a lo real tenían pretensión de validez frente a un auditorio universal; por el contrario, los valores, las jerarquías y los tópicos solo podían encontrar reconocimiento en auditorios particulares. Mejor dicho, esta era la postura original de nuestro autor en su tratado, analizando las distintas formas de argumento, la interacción entre ellos y su estructura, orientando a establecer la estructura de los argumentos y su forma persuasiva<sup>149</sup>.

---

<sup>147</sup> Perelman, Chaim y L. Olbrechts-Tyteca. *“Tratado de la argumentación”*. La nueva retórica. Madrid: Gredos, 1994. Pág. 72(*las cursivas son del autor*)

<sup>148</sup> *Ibidem*. Pág. 75

<sup>149</sup> *Ibidem*. Pág. 119-121

En este sentido, Perelman numera los argumentos en: argumentos cuasilógicos, los que se establecen en la estructura de lo real y los que se fundamentan en la estructura de lo real. Los primeros, se aproximan al pensamiento formal, obteniendo su fuerza persuasiva de su semejanza con las estructuras lógicas y matemáticas, a las cuales se adjudican valor de verdad<sup>150</sup>. Los segundos, se presentan conforme a la naturaleza de las cosas, es decir, de la forma en que se acostumbra a estructurar lo real en las relaciones de causa-efecto y de la persona y sus actos. Los últimos toman en cuenta situaciones particulares, nuevos enlaces mediante metáforas, analogías, modelos, ejemplos, ilustraciones y disociación de nociones<sup>151</sup>. Lo que pretende hacer Perelman con este tipo de exámenes es mostrar que una vez instaurada la especificidad de la teoría de la argumentación respecto de la lógica formal y el lugar de la retórica dentro de la teoría de la argumentación, resulta admisible, desde una posición filosófica, el resguardar por una teoría que reúna el estudio de los argumentos del lenguaje natural, también desde una representación meramente instrumental. A partir de estas desenvolvuras se pueda examinar que se persuade por las representaciones o se comprueben los argumentos, los cuales se emanan de los comportamientos en la medida que consentimos nuestro conocimiento de las cosas. Hasta aquí, Perelman-Olbrechts.

---

<sup>150</sup> Perelman, Chaim. *“El imperio Retórico”*. Santa fe de Bogotá: Editorial Norma, 1997. Pág. 78-80

<sup>151</sup> Perelman, Chaim y L. Olbrechts-Tyteca. *“Tratado de la argumentación”*. La nueva retórica. Madrid: Gredos, 1994. Pág. 301

## 2.3 PERSUASIÓN COGNITIVA EN LA NUEVA DIALÉCTICA DE WALTON

Habiendo mostrado la aproximación filosófica del concepto de persuasión y la rehabilitación del arte de la retórica en Perelman, damos paso al punto de vista propuesto por Douglas Walton y los nuevos estudios al concepto de persuasión, aquí nos centramos como primer punto mostrar las diferencias y los elementos en común entre la lógica, dialéctica y retórica; segundo la comparación entre la antigua retórica, nueva retórica y nueva dialéctica, y por último punto ampliamos las características de la persuasión cognitiva, a saber, definida como un acto de habla y analizada en el marco de los tipos de diálogos.

Walton en el primer capítulo de su libro *MEDIA ARGUMENTATION, Dialectic, Persuasion, and Rhetoric*, hace una investigación profunda de la ramificación actual de la argumentación: el campo actual de la argumentación se deriva de tres diferentes raíces disciplinarias: la lógica, dialéctica, y retórica. Se entiende por lógica como la ciencia que estudia los razonamientos; por dialéctica, como el estudio de dos partes entre sí el argumento y la oposición; retórica, como el uso de argumentos para convencer. Para Walton estos tres conceptos han sido desde sus orígenes motivo de controversia. La retórica ha sido especialmente sospechosa, vista por los filósofos como una farsa y un engaño, la filosofía siempre ha estado en guerra con la retórica, desde la época de Platón. Para Platón la retórica solo es utilizada por los sofistas, se basan sólo en las apariencias, y se utiliza para convencer a las audiencias por argumentos que son falaces. Según Platón, los sofistas no tienen ningún respeto por la verdad del asunto, y puede hacer que el argumento más débil se vea fuerte, o el argumento peor se vea mejor<sup>152</sup>.

Por el contrario, la filosofía en la teoría platónica, nos puede llevar a la verdad fija e inmutable de un asunto en discusión por medio de un método que él llama

---

<sup>152</sup> Cf. Walton, Douglas. *Media Argumentation. Dialectic, Persuasion, and Rhetoric*. Cambridge: University Press, 2007. Pág. 2-3

dialéctica. Para Walton la palabra “dialéctico” en este sentido especial, se deriva del término griego para la conversación, evocando los diálogos platónicos. Para nuestro autor, tanto Platón como Aristóteles vieron la dialéctica como un método muy importante para la discusión racional. Si bien Aristóteles, trató de corregir a Platón, vista de los adversarios que trataron la relación entre la retórica y la dialéctica con la invención de la lógica forma, tratando de reconciliar la retórica con un campo que él llama dialéctica. Si bien Platón definió la dialéctica como una forma de criticar opiniones popularmente aceptadas, por encontrar contradicciones y debilidades lógicas en ellos y por considerar los argumentos de ambos lados de una cuestión controvertida. Pero la dialéctica murió después de algunos intentos de restablecerla en la *Edad Media*. El resultado que ha persistido durante más de dos milenios, es que la filosofía y la retórica aún están en guerra<sup>153</sup>.

Walton reconoce que la evolución reciente de la demanda de los medios, muestra la oportunidad a una nueva mirada para la realización de este conflicto. Debido a la necesidad de desarrollar sistemas de comunicación electrónica en el internet, la informática se está moviendo más y más a un modelo de la argumentación como un diálogo entre los agentes racionales. Las tecnologías actuales de la inteligencia artificial son ampliamente basadas en la posibilidad de comunicación entre las entidades que pueden actuar, la razón, hacer preguntas, e intercambiar información. Para nuestro autor todo este tipo de procesos, promete una tecnología de la argumentación que ofrece una nueva visión de los medios de comunicación de masas a través de una argumentación de enclavamiento de la dialéctica y la retórica<sup>154</sup>.

Ahora bien, Walton en el primer capítulo de su libro *Media Argumentation, Dialectic, Persuasion, and Rhetoric*<sup>155</sup>, hace una investigación de cómo se ha desarrollado el concepto de dialéctica a través de la historia y sus diferencias con la retórica; una primera definición dada en el mundo antiguo es concebirla como

---

<sup>153</sup> Cf. Pág. 3

<sup>154</sup> Cf. Pág. 3-4

<sup>155</sup> Walton, Douglas. “*Media Argumentation*”. Cambridge: University Press, 2007. Capítulo I, *Logic, Dialectic, and Rhetoric*. (la traducción es mía)



un arte de preguntar y responder en el que dos personas se turnan para dialogar. Para este autor el propósito exacto de la dialéctica no se conoce, pero los ejemplos más conocidos son los diálogos escritos por Platón en el que Sócrates desempeña el papel de interlocutor, pareciendo ser en sus primeros diálogos como un arte crítico, que tiene un aspecto negativo. En cambio, Platón tenía una opinión muy valorativa definiéndola como un método para encontrar la verdad de un asunto, describir el método ideal sea lo que sea. Para Walton, lo que se puede decir de Platón es que su objetivo era manifestar la dialéctica como un método de preguntas y respuestas, del tipo de las utilizadas por Sócrates, arrojar luz sobre cuestiones filosóficas mediante el examen de respuestas en una forma crítica que parece plausible para algunos<sup>156</sup>.

Otra cuestión relevante del análisis de Walton es que enumera las diferentes definiciones que se le han dado al concepto de dialéctica, en Aristóteles se define a este concepto, como un buen método puro, y en teoría dirigida a una búsqueda cooperativa de la verdad cognitiva, una manera más práctica y más exacta, una forma de examinar críticamente las opiniones que parezcan plausibles. En general, es menester derivar que para Platón, Aristóteles, y los filósofos griegos, la dialéctica era un método importante, un intento por mostrar las críticas o habilidades de argumentación, el intento de poder establecer cuando un argumento más débil parece más fuerte.

Otro caso más, en el análisis de Walton, es que la dialéctica no pudo sobrevivir como corriente principal, como una gran habilidad o método después de la caída de las civilizaciones antiguas de Grecia y Roma. Especialmente después de la ilustración, la ciencia llegó a representar el único modelo fiable de la argumentación racional y la evidencia, la idea de dialéctica de la argumentación crítica al mando del consentimiento racional fuera de la ciencia, o el cuestionamiento del conocimiento científico, no tenía un lugar importante en el pensamiento moderno después de la subida de la ciencia. No obstante, filósofos

---

<sup>156</sup> Walton, Douglas. *Media Argumentation. Dialectic, Persuasion, and Rhetoric*. Cambridge: University Press, 2007.

como Kant y Hegel trataron de encontrar una solución al asunto, para el primero no se puede encontrar el mundo de cosas en sí mismas, a pesar de que tienen un fuerte deseo de poder, para Kant la dialéctica rebasa los límites de la comprensión humana, mientras que para Hegel sin dejarse impresionar por la advertencia de Kant, vio a la dialéctica como la forma de ir más allá de las meras apariencias e investigar las cosas en sí mismas. Otra postura, es la de Karl Marx, filósofo que construyó su filosofía del comunismo sobre cimientos hegelianos. Marx y Hegel no vieron a la dialéctica como un arte puramente verbal de la conversación, a la manera griega, vieron la dialéctica como el estudio de las contradicciones entre los acontecimientos en el mundo real<sup>157</sup>.

Para Walton, en el lenguaje moderno el concepto de dialéctica ha llegado a equiparse con las corrientes hegeliana, el término ha sido según nuestro autor desacreditado. Walton se toma riesgo al incluir el uso del término, pero lo importante que dada la herencia de la palabra como representante de una idea tan importante y central en la filosofía griega, es mejor no renunciar a ella. De esa forma, la nueva dialéctica tiene que ser vista como el renacimiento de esas raíces griegas.

Por otro lado, Walton inspecciona la dialéctica, como un método puro teóricamente destinado a la búsqueda cooperativa de la verdad cognitiva, en contraste con la retórica, vista como un arte comprometida y poco confiable, presentada como una forma seriamente contaminada, comprometida a servir a una búsqueda competitiva para el éxito persuasivo<sup>158</sup>. Walton resalta que incluso en Aristóteles, sigue habiendo contrastes entre estos dos conceptos; la retórica parece como un tema con implicaciones negativas, brecha que sigue estando presente entre la dialéctica y la retórica. Pareciendo muy difícil de romper las barreras entre las disciplinas tradicionales de la lógica y la retórica. Por ello, que ninguno de los campos parece ser capaz de crecer y cumplir con su potencial de utilidad como una disciplina científica. Este problema es más una mera cuestión de accidente

---

<sup>157</sup> Cf. Pág. 13-14

<sup>158</sup> Cf. Pág. 12-13

histórico, hay diferencias fundamentales entre los dos campos, en lo que hacen y como lo hacen, incluso si tenemos en cuenta la dialéctica, que también podría llamarse la lógica informal o lógica aplicada, destacándose las diferencias entre esta y la retórica<sup>159</sup>.

Dichas diferencias, conducen a que la argumentación dialéctica, dos participantes se turnan, en primer lugar, el autor hace un movimiento y luego el solicitado hace un movimiento en respuesta a ese movimiento anterior. La dialéctica para Walton siempre se toma como marco de la argumentación de una secuencia conectada de movimientos donde los partidos se turnan. Sin embargo, la retórica no parece ajustarse a este modelo, es por eso que la argumentación retórica tradicional, un orador ve cómo hacer una presentación a una audiencia, por lo general a un público masivo<sup>160</sup>. Ellos escuchan o ven el espectáculo, el altavoz activo, él es quien contesta, hace afirmaciones y las apoya con argumentos. Pero el público no es pasivo con respecto al avance de la argumentación “[e]l público puede responder a través de contacto con los ojos, gritando “hurra” o “boo”, o respondiendo a una encuesta de opinión pública después del discurso. Pero no aparecen ser encuestados aquellos públicos activos de la clase que uno esperaría en la argumentación dialéctica.”<sup>161</sup>

El punto clave que pretende resaltar Walton es que hay muchos ejemplos de la argumentación, entre los medios de comunicación de masas, mientras que aparecen de acuerdo al formato retórico visiblemente, no parece encajar con el formato moderno de la dialéctica, o mejor de los casos solo de manera indirecta. Para nuestro autor este cambio de estructura es tal vez la diferencia más profunda y más impresionante entre la retórica y la dialéctica.

Leff reconoce esta diferencia y lo expresó de forma concisa, la dialéctica procede por preguntas y respuestas, mientras que la retórica, procede a través del discurso

---

<sup>159</sup> Cf. Pág. 16-17

<sup>160</sup> Cf. Pág. 17

<sup>161</sup> Cf. Pág. 30

“ininterrumpido”<sup>162</sup>. Otro punto interesante del autor antes citado es cuando determina las tres diferencias que enumera entre la retórica y la dialéctica a las que llama o denomina “diferencias de grado”: “(1) propuestas Dialéctica con cuestiones abstractas, mientras que ofertas de retórica con temas específicos. (2) propuestas dialéctica con proposiciones e inferencias, mientras que ofertas de retórica cómo las proposiciones se refieren a las normas y las circunstancias sociales. (3) Dialéctica utiliza un lenguaje técnico, mientras que la retórica se acomoda y embellece el lenguaje ordinario”<sup>163</sup>. Leff delibera que a pesar de su orientación, muy diferente y el énfasis que aplica, las diferencias entre la retórica y la dialéctica no son tan nítidas o irreconciliables como la tradición ha sostenido, durante mucho tiempo. La dialéctica ha de ser un tema práctico que es útil para analizar y evaluar los argumentos reales, dar a los textos del discurso un lenguaje natural, teniendo así en cuenta su aspecto empírico, si se aplica a los casos de falacias como las que tergiversan o recorren hasta impugnadores; la dialéctica tendrá un aspecto empírico e incluso psicológico o sociológico, si se aplica a los casos reales, difícilmente se puede negar que tiene algún tipo de componente empírico. Así, el contraste entre la retórica es tener un método empírico y la dialéctica de tener un método normativo, no se puede ser tan fuerte o absoluto como se considera a menudo.

Otra diferencia entre la retórica y la dialéctica es que sus métodos parecen chocar, la retórica tiene por objeto la dirección de la argumentación a un público específico. Sumando el papel de una normativa o componente cognitivo, no necesariamente se puede apoyar este objetivo, dependiendo de cómo lo racional se establece a la hora de presentarse en una audiencia<sup>164</sup>. De ahí que Walton reconoce, el punto de vista convencional de Tindale, argumentando que la retórica tiene que ver más que todo con la eficacia de la argumentación, para persuadir o influir en un público; al fin y al cabo, la dialéctica es un tema normativo, mientras que la retórica es convencionalmente vista como un objeto empírico, que se ajusta

---

<sup>162</sup> Ibídem. Pág. 18

<sup>163</sup> Ibídem. Pág. 17-18

<sup>164</sup> Ibídem. Pág. 18

bastante bien en el modelo de las ciencias sociales habituales de recogida de datos por parte de la observación empírica y de la prueba. No obstante, Leff considera de modo muy convincente que la cuestión no debe ser vista como un contraste entre arte normativo de la dialéctica y una arte meramente empírico de la retórica, lo importante es señalar que el estagirita definió la retórica no en términos de efectos persuasivos, sino como una facultad para la observación en un caso determinado para mostrar los medios disponibles de persuasión<sup>165</sup>.

Antes de entrar a evaluar la aproximación del concepto de persuasión en Walton, teniendo en cuenta las dos características de la persuasión cognitiva, a saber, definida como acto de habla, y analizada en el marco de los tipos de diálogos; es importante resaltar que su objetivo en el primer capítulo de su libro *Media Argumentation*, fue dar a conocer las diversas herramientas dialécticas, problemas y fenómenos en los casos de argumentación en medio de las masas. A pesar de las diferencias que pueda traer esto, la forma en que estas herramientas se aplican de forma útil a los argumentos de los medios masivos de comunicación, en las realidades del mercado y el discurso público, son muy útiles para la realización de un muy buen argumento. Para nuestro autor, la importancia radica de acuerdo al punto de vista convencional; poder identificar los argumentos que tienen influencia social en el mercado de una economía libre y el mercado de la forma de decisiones sociales en un sistema político democrático. La opinión convencional es que estas cuestiones deben ser estudiadas por los métodos empíricos de las ciencias sociales. Mecanismo positivo que sirve de análisis para establecer de cómo funciona la persuasión en un caso concreto de la argumentación<sup>166</sup>.

En pocas palabras el objetivo de Walton es proponer dos puntos que ayudan a poner al lector como manifiesta en un marco “mental receptivo”; el primer punto, es mostrar algunos de los hallazgos recientes sobre la persuasión en la psicología social, y segundo, tiene que ver con las implicaciones más amplias de la retórica y la dialéctica en relación a la argumentación en la esfera pública especialmente en

---

<sup>165</sup> Cf. *Ibidem*. Pág. 19

<sup>166</sup> Cf. *Ibidem*. Pág. 1-9

el derecho y la política democrática<sup>167</sup>. Ahora bien, el punto de interés de nuestro autor es centrarse en estos dos puntos antes expuestos, para empezar a desarrollar su propuesta cognitiva del concepto de persuasión. Walton inicia sus estudios por intermedio del psicólogo social Robert B. Cialdini, que se ocupa del estudio de las técnicas de persuasión empíricas. Cialdini, reconoció a siete técnicas que ha visto como algo básico en la influencia social. Estas son: el contraste, es una técnica relativa a la secuencia en la que se presenta un mensaje persuasivo; la reciprocidad es la comunicación mutua de una persona o cosa con otra; la consistencia, es la técnica de utilización de los compromisos anteriores por un opositor; la prueba social, presenta pruebas del pensamiento de los demás, como una razón para aceptar las propuestas dadas a conocer; gustar es la actitud positiva que la persona o grupo persuasivo, tiene hacia el que persuade; autoridad es el uso de un dictamen pericial o una autoridad aceptada como una técnica de persuasión; escasez es la técnica de decirle a un demandado que el tema que se pretende adquirir es escaso, posiblemente debido a que existe una competencia para ello<sup>168</sup>.

Para Walton, Cialdini especificó estas siete técnicas cognitivas como el camino más corto, lo que significa que van directamente a una conclusión, cuando no hay tiempo para participar en un proceso de análisis más extenso, como la forma de pensar. Walton considera, en el segundo capítulo de su libro<sup>169</sup>, como estas técnicas de gran alcance de persuasión se encuentran con cierta regularidad en su proceso de análisis, mostrando que algunas de ellas están asociadas con esquemas de argumentación, también con falacias tradicionales. Cabe decir que la técnica de la autoridad reconocida como el uso de un dictamen judicial, está obviamente relacionada con el esquema de la argumentación, de su recurso a la opinión popular, un tipo de argumento que desarrolla nuestro autor en capítulos posteriores de su libro.

---

<sup>167</sup> Cf. *Ibidem*. Pág. 23-24

<sup>168</sup> Cf. *Ibidem*. Pág. 24-25

<sup>169</sup> Walton, Douglas. *“Media Argumentation. Dialectic, Persuasion, and Rhetoric”*. Cambridge: University Press, 2007. Capítulo II, *The Speech act of Persuasion*. Pág. 47-48

En pocas palabras, la cognición de estas siete poderosas técnicas de persuasión han demostrado ser tan importante, para el desarrollo de la problemática propuesta por Walton, importante en la influencia social, útil para la vinculación dialéctica de los trabajos empíricos sobre cómo las personas responden a la persuasión.

Es en el primer capítulo de su libro<sup>170</sup>, donde va a empezar a traer a colación su idea de actos de habla como un tipo de persuasión. Partiendo del hecho que los problemas de la argumentación dialéctica y retórica, comparten muchos de los mismos esquemas de argumentación, parecen ser diferentes métodos que tienen objetivos diferentes, y que utilizan estos sistemas para diferentes propósitos. Para esclarecer su propósito Walton, toma varios ejemplos, en especial el de un anuncio comercial, que promueve la venta de pantalones:

“Digamos que es un anuncio para vender pantalones vaqueros, y los destinatarios son los adolescentes. Digamos que el anuncio utiliza un llamamiento a la opinión popular, argumentando que esta marca es muy popular y es ampliamente considerado, como la mejor para los adolescentes. ¿Cuál es la argumentación en este anuncio? Evidentemente, contiene un argumento con premisas y una conclusión. *Pero ¿Cuál es el propósito del anuncio, como un acto de habla que se presume, es dirigido hacia un objeto y dirigido con un propósito específico en una audiencia?*”<sup>171</sup>.

De lo anterior nuestro autor va argumentar que la opinión popular es fundamentalmente de alianza con la opinión de expertos en el campo de la retórica, y cuya finalidad es poder persuadir al público mediante el acto de habla de una forma persuasiva. La finalidad del anuncio es persuadir al público destinatario de comprar pantalones vaqueros. O tal vez se podría pensar que el

---

<sup>170</sup>Walton, Douglas. “*Media Argumentation. Dialectic, Persuasion, and Rhetoric*”. Cambridge: University Press, 2007. Capítulo I, “Logic, Dialectic, and Rhetoric”

<sup>171</sup> Cf. ibídem. Pág. 41-42(*las cursivas son mías*)

propósito del anuncio es persuadir a la audiencia que los Jeans son convenientes o que la compra de ellos sería una buena idea. En la superficie estas hipótesis parecen razonables, pero el objetivo del anuncio es la persuasión, por lo que el acto de habla camina a hacer un tipo de persuasión.

En efecto, Walton pasa a estudiar el acto de habla de la persuasión, el intento de analizar la estructura cognitiva de la persuasión de una manera precisa y lógica. Es decir, el objetivo a tratar, es identificar el significado del término persuasión, como un acto de habla en la teoría de la argumentación. Wenzel declaró que: el propósito de la retórica es la persuasión. El problema consiste en definir exactamente qué se entiende por el término de "Persuasión". "[p]orque como señala Wenzel, indicando simplemente que la finalidad de la retórica es la persuasión, esto evoca todas las connotaciones negativas asociadas con la retórica y la persuasión"<sup>172</sup>.

La idea de Walton es mostrar la persuasión como una función legítima de la argumentación, como un tipo distintivo de acto comunicativo, tratado como un tipo de cambio de opinión o de aceptación por medio de una creencia, o de un estado. En este sentido, la transición desde un estado a otro, tiene lugar dentro de un agente y se produce por un segundo agente. Los dos agentes se presume están involucrados en una estructura de conservación o diálogo, y lo mejor se puede comprender dentro de esa estructura. Lo importante es poder identificar que una parte persuade a la otra, normalmente a través de algún tipo de comunicación verbal con el otro.

Otra cuestión relevante, en el análisis de Walton, es que aun cuando el acto de habla de la persuasión se pueda definir formalmente, la identificación de su aparición en casos específicos y su papel en los diferentes diálogos no es insignificante. Incluso, se demuestra que es objeto de controversia para determinar si la persuasión es lo mismo que el argumento o es algo diferente. Por ello, el análisis de la persuasión como un acto de habla adopta la forma de una investigación.

---

<sup>172</sup> Cf. *Ibidem*. Pág. 46



O'keefe declara que la investigación cuantitativa en la persuasión de forma centralizada, consiste en un trabajo experimental en las ciencias sociales, que estudian los efectos de la persuasión, bajo condiciones controladas. Aunque, muchos otros campos están interesados en la persuasión y lo han estudiado, se puede decir que este estudio no se limita a una sola disciplina, ni tiene un marco conceptual dentro de una sola disciplina<sup>173</sup>. De ahí que la investigación del concepto de persuasión no está unificada en una sola disciplina o marco conceptual, destacando las participaciones de casi todas las ciencias sociales, como la psicología, la sociología, la comunicación; ciencias que han aportado al conocimiento de nuevas investigaciones, para el desarrollo de una buena teoría de la argumentación.

De acuerdo a lo que dije, una manera natural de intentar entender el concepto de persuasión es comenzar por considerarla como eje central en el arte de la retórica, como una disciplina que da los medios posibles para poder entablar una comunicación; como se refleja en la visión aristotélica de la retórica y la larga tradición, derivada de la misma. Pero lo importante del intento de Walton es ir más lejos:

“Pero de alguna manera ningún intento de analizar la estructura cognitiva de la persuasión de una manera precisa o lógica nunca se ha llevado a cabo, o alguna vez tenido éxito en todo caso. Persuasión siempre me ha parecido demasiado psicológica para la lógica y las ciencias sociales se han concentrado en los aspectos experimentales y empíricos de la misma. Tal vez ellos no quieren adentrarse en el estudio de las estructuras normativas y lógicas abstractas o no estaban familiarizados con las nuevas herramientas que se están desarrollando en la teoría de la argumentación y la inteligencia artificial. *Así, como se indica O'Keefe, aunque la persuasión es importante para muchas disciplinas, la investigación sobre*

---

<sup>173</sup> Cf. *Ibidem*. Pág. 47

*el mismo no se ha unificado en una sola disciplina o marco conceptual*<sup>174</sup>.

En términos concretos, el componente cognitivo de la persuasión en Walton es extremadamente importante para analizar, juzgar, o mejor dicho intentar aplicar el concepto y ver cómo funciona realmente. En primer lugar hay que examinar la forma del argumento y sus pasos; preguntarse si el argumento debe ser juzgado por las normas deductivas, inductivas o presuntas. Mejor dicho, si se trata de un argumento presuntivo, entonces tiene que identificar su esquema de argumentación, o la forma de argumentación. Como segunda instancia, mirar las premisas del argumento y juzgar si son compromisos de la parte demandada; en tercer lugar, hay que mirar el hilo conductor de un argumento, mirar si es pertinente el contrato del diálogo. En definitiva, estos tres factores representan para nuestro autor en este segundo y último capítulo el componente cognitivo del argumento<sup>175</sup>.

Por último, la estructura fundamental del diálogo de persuasión puede decir muy sencillamente que la idea central es que hay dos participantes, y uno está tratando de persuadir a la otra a aceptar una proposición designada como verdadera. Esta es la idea central del diálogo de persuasión. Walton señala que la persuasión cognitiva para poderla definir desde el marco de los tipos de diálogos, debemos antes de todo ver a la persuasión como una especie de acto de habla que obtiene su significado dentro de la teoría del diálogo<sup>176</sup>. De esta forma, para comprender la noción de persuasión desde su raíz, debemos apelar a otras dos nociones, la noción de compromiso y la noción de argumento, que es estructuralmente correcta de acuerdo con cualquiera forma de diálogo. Hasta aquí, Walton.

---

<sup>174</sup> Cf. *Ibidem*. Pág. 48(*las cursivas son del autor*)

<sup>175</sup> Cf. *Ibidem*. Pág. 86

<sup>176</sup> Cf. *Ibidem*. Pág. 53-54

### 3. CONCLUSIONES.

Finalmente lo que podemos decir sobre este estudio es que el ser humano mismo como ser racional, es también retórico, así como puede ser también sociable, emocional o expresivo. El arte retórica y la persuasión unidas entre sí se les debe reconocer como un vínculo o medio para desenvolver habilidades expresivas, sino también como medio para desenvolver la capacidad crítica y, a la postre, la capacidad teórica. Argumentamos, por ejemplo, no solo cuando hay retórica en un discurso que emitimos o que nos proponemos que sea efectivo, sino asimismo en diferentes campos, como ya sea el discursivo o el político, en el intento de obtener la adhesión de alguien para algo que nos compromete. No siempre se logra persuadir con argumentos racionales, sino que requerimos persuadir en los más distintos contextos, así como también necesitamos ser persuadidos. En la actualidad como lo considera Walton, además sucede que la retórica propagandística permite en buena medida mover la economía alcanzado a ser una potencia en los medios de comunicación, en las calles de las ciudades, carreteras, consiguiendo así ser pieza fundamental de las obras urbanísticas humanas.

El ser humano es argumental, lo es en el doble sentido lógico y retórico tratando de inspeccionar en cada caso si los argumentos que desenvolvemos se inclinan en una u otra orientación. La misma acción de argumentar es un componente definitivo en todo transcurso de socialización, ya que a través de su ejercicio no solo se formula la capacidad de percibir las ideas, sino también, de proteger o debatir con superación los incomparables puntos de vista o la manera persuasiva del ponente. La argumentación es un movimiento diario, obligatorio en la existencia de todo humano, sin importar su estatus ni su quehacer; por ello proyecta una potestad del lenguaje en cualquiera de sus representaciones oral o no oral, o en ambas, para conseguir la interacción con los posibles oyentes o

lectores en el contexto sociocultural en el que se desempeñen. Por este motivo, el lenguaje es inseparable a la comunicación. Dicho de otra forma, todo acto comunicativo que asuma como finalidad hacer reaccionar de determinada manera a los interlocutores, y prescindir en sus acciones, requiere una relación unívoca que posibilite el proceso de intercambio de ideas, cuando se trata de convencer o persuadir. Según Perelman “[e]l fin de una argumentación es producir o acrecentar la adhesión de un auditorio a la tesis que se presentan a su asentimiento, ella no se desarrolla jamás en el vacío.”<sup>177</sup> Así, para todo presentador existe un interlocutor activo, a más grado de adhesión entre los partícipes, más privilegiado concurrirá el discurso de quien pretende influir en el expositor.

En cuanto al tema de la persuasión en la retórica de la filosofía sofística o platónica podemos decir, que la finalidad de querer mostrar las diferencias exhibidas en los autores de la época, limitando el arte de la retórica como un objeto persuasivo, donde se alcanza mediante los discursos argumentativos, y por otro lado, como un conocimiento detallado, llevo a la retórica poder desembocar en arte positivo, valioso, recuperando su equilibrio mostrando lo que realmente es para así cumplir mejor sus fines, descubriendo solo que la retórica positiva es filosofía, perfeccionado por la ayuda de las técnicas de la dialéctica platónica. La Filosofía platónica que al fin y al cabo, expulsó a la retórica como disciplina, mostrando que la persuasión se puede lograr por otros medios que la verdad, al contrario de la dialéctica, resulta una herramienta peligrosa a los ojos de Platón; la dialéctica es moralmente indiferente, pero la retórica, no puede degenerarse.

La dialéctica nos facilitaría los presupuestos para explicar o apreciar la verdad de una tesis, mientras que la retórica nos proporcionaría de instrumentos para persuadir a los demás de ella, son dos artes confrontadas pero idealmente accesorias. En esa medida, pasamos al estudio del estagirita el cual busca precisamente esa complementariedad entre una retórica de investigación y una técnica de persuasión. Además tratamos de mostrar esa determinación filosófica

---

<sup>177</sup> Perelman, Chaim. *Imperio Retórico*. Santa fe de Bogotá: Editorial Norma, 1997. Pág. 29

del estagirita, cuando esboza una defensa de la retórica contra las denuncias de Platón. Añadiendo la postura de Perelman, señalado como una figura imprescindible, encargado de reconquistar lo instituido por Aristóteles, para así modificar un imperio llamado nueva retórica, que había sido separado en la concepción clásica. En definitiva la intención del primer capítulo y segundo, fue hacer una aproximación filosófica al concepto de persuasión en la retórica antigua y moderna, pasando por los nuevos estudios cognitivos del concepto de persuasión en la actualidad dados por Douglas Walton, dándoles así la importancia que se merece a estos estudios para trabajos posteriores.

Por otro lado, a los conceptos de convencer y persuadir podemos decir que Perelman en sus escritos exhibe, que son conceptos específicos de quienes respaldan una tesis, mediante argumentos se puede impresionar al interlocutor, de forma que se entorpezca en su racionalidad o en su actuación. Lo que se busca es que la persuasión demande de una relación dialógica que facilite la interacción de argumentos con el propósito de proceder nuevas cualidades. Mientras que la convicción se forja desde el individuo y para el mismo, a través del enunciado como acto inseparable que comprende su razonamiento, el cual le proporciona el criterio de verdad, que asienta la evolución de sus creencias. Por ello, persuadir incita hacer que se consuma una acción. Más aun, es necesario que se sometan a reflexión y se evalúen las opiniones ante un auditorio en particular. Cuando se argumenta para tal fin, se auxilia a la emotividad y a lo subjetivo del interlocutor para lograr lo propuesto. Por otra parte, convencer es una acción encaminada a la defensa de las verdades indiscutibles, no en vano los filósofos, quienes ven en este acto la esencia de la realidad, le dan mayor preponderancia y, por tanto, es más estimable influir en su razonamiento que en su actitud, debido a que sus auditorios son universales .

En resumen, el propósito de este estudio, ojalá se haya logrado la tarea, fue mostrar la aproximación del concepto de persuasión, como primera medida iniciando por Gorgias, Platón, y Aristóteles como segunda pretensión, Perelman y Walton, manifestando que en la capacidad argumentativa se evidencia que toda

acción comunicativa se fundamenta en conocimientos intelectuales complejos para provocar o explicar discursos de manera persuasiva y concretada. Observar, en la argumentación como un medio que requiere la mediación de esquemas intelectuales que acceden y seleccionan razonamientos lógicos a través de la observación, la conclusión, la selección y la formación de premisas, entre otros componentes, lo que involucra el uso de la retórica en la locución de un propósito y en el logro de intenciones que se afirmen en enunciados que deben edificarse de manera conveniente. En fin, este trabajo constituye un punto de partida para una indagación posterior de mayor amplitud teórica.

## BIBLIOGRAFÍA

Aristóteles. *Retórica*; Madrid: Editorial Gredos, 1990.

----- *Categorías, Tópicos, Sobre las Refutaciones sofísticas*; Madrid: Editorial Gredos, 1982.

----- *Ética a Nicomaquea; Ética Eudemia*; Madrid: editorial Gredos, 1998.

De Romelly Jacqueline. *Los Grandes Sofistas en la Atenas de Pericles*; Barcelona: Editorial Seix Barral, S.A, 1997.

Dobrosielski, Marian. *La nueva retórica*; México, D.F: Universidad Autónoma de México, 1987.

Guthrie, W.K.C. *Historia De La Filosofía Griega III Siglo V Ilustración*; Madrid: Editorial Gredos, 1988.

Jaeger, Werner. *Los Ideales De La Cultura Griega*; Bogotá. D, C.: Fondo de Cultura Económica, 1992.

Perelman, Chaim y olbrechts-tyteca. *Tratado de la Argumentación. La nueva retórica*; Madrid: Editorial Gredos, 1994.

Perelman, Chaim. *El imperio Retórico*; Santa fe de Bogotá: Editorial Norma, 1997.

----- *La lógica jurídica*; Madrid: Editorial Civitas, 1979.

Platón. Diálogos; *Gorgias, Menexo, Eutidemo, Menon, Cratilo*; Madrid, vol. II. Editorial Gredos, 1983.

Platón. Diálogos; *Hipias menor, Hipias mayor, Protágoras*; Madrid, vol. I. Editorial Gredos, 1985.

Platón. Diálogos; *Fedón, Banquete, Fedro*; Madrid: Editorial Gredos, 1972.

*Sofistas. Testimonios y Fragmentos*; Editorial Planeta - De Agostini, 1997.

Walton, Douglas. *Media Argumentation. Dialectic, Persuación, and Rhetoric*; Cambridge: University Press, 2007.



