

308913



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

FACULTAD DE FILOSOFIA
CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE M

2
2ej.

LA ARGUMENTACION RETORICA
EN ARISTOTELES

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN FILOSOFIA
P R E S E N T A :
GRACIELA FERNANDEZ RUIZ

Director de Tesis: Dr. Héctor Zagal Arreguín

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

I N T R O D U C C I O N

El presente trabajo tiene como objetivo analizar las características principales, criterio de validez y alcances de la argumentación retórica, en base a los libros I y II de la *Retórica* de Aristóteles.

El estudio de la argumentación retórica es de gran importancia. Muchas veces este tema se deja de lado, opacado ante la exactitud y necesidad propias del argumento científico. No obstante, si realmente se quiere acceder a una comprensión de la realidad en su totalidad, hay que percatarse de que ésta tiene una enorme riqueza que encierra diversos aspectos, cada uno de los cuales debe ser tratado de un modo distinto. La diversidad de clases de argumentos responde a esta necesaria variedad de métodos para abordar los distintos "sectores" de la realidad. No todo en la realidad es necesario y exacto; no todo en la realidad puede ser expresado en términos de un argumento científico. Hay otros aspectos de la realidad que requieren de otras formas de

argumentar, como la dialéctica, la retórica e, incluso -siguiendo la opinión de Santo Tomás de Aquino-, la poética.

En esta necesaria diversidad de argumentos, el argumento retórico cobra una especial importancia, por ser el que se aboca a la vida práctica y cotidiana del hombre. No está de más, por tanto, profundizar en el tema.

Por otro lado, entre los autores que han dedicado parte de su labor investigadora al tema de la retórica, destaca Aristóteles. Quizás el Estagirita no haya tenido tan grande habilidad oratoria como otros muchos personajes de la historia; sin embargo, fue el primero en realizar una verdadera sistematización de la retórica, elevándola así, al nivel de arte. En esto consiste la originalidad del tratamiento aristotélico, de la cual su mismo autor se da cuenta. En efecto, casi al inicio de su *Retórica*, el Estagirita advierte que en lo que se refiere al arte retórico, los tratadistas anteriores a él se han ocupado de aspectos meramente accesorios a este arte, pues sólo han estudiado cómo influir en las pasiones del oyente. En cambio, Aristóteles en su estudio se aboca a lo esencial del arte: los argumentos retóricos y, de manera especial, los entimemas, que constituyen el cuerpo de la argumentación.

La labor sistematizadora de Aristóteles se hace todavía más meritoria a causa de su objetividad. Nuevamente, Aristóteles es más amigo de la verdad que de su querido maestro y así, aunque heredero

de una actitud platónica de hostilidad hacia la retórica, el Estagirita logra dar a este arte su justa valoración.

Platón, con todo el espíritu de un verdadero amante de la sabiduría, buscaba defender el puesto privilegiado que en la cultura griega debía tener la filosofía, y que pretendían usurpar los sofistas, cuyo instrumento era la retórica. ¡La sofística no es la verdadera sabiduría! Es la filosofía quien realmente conoce la verdad última de las cosas, y no la retórica, que se basa en meras verosimilitudes. Viendo el mal uso que se hacía de la retórica, y las pretensiones de "sabios" que tenían muchos retóricos, no es extraño que Platón haya adoptado una actitud hostil hacia este arte.

En una primera época, Aristóteles se unió a esta actitud hostil de su maestro (como hace constar lo que a nosotros ha llegado de obras como el *Grilo*), pero al transcurrir el tiempo e ir desarrollando otras partes de su lógica, Aristóteles se percató de la gran importancia de la retórica y de su estatuto de arte. Si antes le había criticado su carencia de objeto propio, ahora se da cuenta de que en eso es exactamente paralela a la dialéctica; si en otro tiempo la acusó de moverse sólo en el plano de la verosimilitud y no de la verdad, ahora ve la necesidad que hay de hacerlo así, cuando uno se dirige a ciertos auditorios; y si antes la atacó por la "inmoralidad" que suponía su capacidad de defender con igual éxito las dos opiniones contrarias sobre cualquier punto,

ahora Aristóteles ve en esa capacidad una razón más de la utilidad de la retórica. El arte retórico, como tal, es amoral; el buen o mal uso que se le de es algo extrínseco a él mismo, y una situación a la que también están sujetos todos los demás instrumentos o cosas útiles.

Así, Aristóteles descubre el verdadero valor de este arte y se dedica a hacer un estudio sistemático del mismo, investigando sus características principales, sus semejanzas con otras partes de la lógica, su utilidad, mecanismos empleados en su argumentación, tópicos más usados, etc.

El presente trabajo recoge estas investigaciones de Aristóteles (uniéndolas a las de otros autores) y profundiza en algunos puntos que no fueron tratados explícitamente por él: qué es un tópico, qué es lo persuasivo y, sobre todo, cuál es el criterio para considerar la validez de los argumentos retóricos.

Este trabajo de investigación, *La argumentación retórica en Aristóteles*, está dividido en seis partes principales, la primera de las cuales son estas páginas introductorias. En el Capítulo II se analiza la definición de la retórica, su finalidad y el lugar que ocupa la retórica dentro del ámbito intelectual del hombre. Asimismo, también se hace un análisis sobre qué es lo persuasivo. En el Capítulo III se analizan las razones principales de la utilidad de la retórica. En el Capítulo IV se define el lugar que

ocupa dentro del terreno de la argumentación el entimema retórico, mediante una comparación de éste con los silogismos científicos y dialécticos. En el Capítulo V se explica cuáles son cada uno de los argumentos propios del arte retórico y se descartan aquellos "argumentos" que, aunque utilizados en la retórica, no son propios de este arte en cuanto tal. Dentro de los argumentos propios del arte retórico destaca por su importancia el entimema o silogismo retórico, es por eso que en este trabajo tiene un especial tratamiento, en el cual se incluye un estudio sobre lo que es un tópico. En el mismo Capítulo V también se encuentra la tesis principal de este trabajo, que trata sobre cuál es el verdadero criterio para considerar la validez de los argumentos retóricos. Así, esta tesis propone una respuesta para una interrogante que también se va planteando y comentando a lo largo de otros capítulos anteriores al V. Por último, en el Capítulo VI se presentan las conclusiones a las que se ha llegado como fruto de este trabajo y que se ha intentado respaldar por medio del mismo.

II. DEFINICION DE LA RETORICA

1) Definición, génesis-hypokeimenon y finalidad u orientación.

En su vida en sociedad, el hombre tiene que estar continuamente inventando argumentos, ya sea para convencer a otros de su pensamiento, o para defenderse o acusar. Es claro que en esta actividad cotidiana unos tienen más facilidad que otros, unos lo hacen descuidadamente (sin percatarse de ello) y otros, en cambio, han adquirido ya este hábito.

Sin embargo, cuando aciertan, ya sea los unos o los otros, es por una causa común; hay características concretas por las cuales una argumentación de este tipo está bien hecha, o no lo está. Aristóteles se da cuenta de esto y por eso se propone estudiar tales características, es decir, busca las reglas del arte retórico.

El Estagirita define a la retórica como:

"... la facultad ($\delta\upsilon\nu\nu\alpha\kappa\iota\varsigma$) de considerar ($\theta\epsilon\omega\rho\eta\sigma\alpha\iota$) en cada caso lo que cabe para persuadir". (1)

Un elemento fundamental de esta definición, es el "en cada caso", que quiere decir (en este contexto): sobre cualquier cosa dada. La retórica, a diferencia de las ciencias (como enseguida

veremos) no trata sobre algún género determinado de objetos, sino que puede abordar cualquier género de asuntos y encontrar, en cada caso, lo que cabe para persuadir. Esta es una primera y esencial característica de la retórica que hay que tener presente para distinguirla de otros saberes: considera los medios persuasivos sobre cualquier cosa, y no sólo sobre algún género de asuntos (pues esto último, en realidad, lo hace cualquier ciencia: "persuade" sobre su objeto propio, como la medicina sobre la salud, o la aritmética sobre el número). Dice Aristoteles:

"La retórica sobre cualquier cosa dada, por así decirlo, parece que es capaz de considerar los medios persuasivos, y por eso decimos que no tiene su "artificio" acerca de ningún género específico" (2).
 "No es de ningún género definido la retórica, sino como la dialéctica". (3)

Por otro lado, en la definición se nos dice que la perspectiva que utiliza la retórica al hacer sus consideraciones es la de buscar, en cada caso, lo persuasivo (πειθάνον).

La orientación o finalidad de la retórica está muy bien definida: considera los medios persuasivos sobre cualquier cosa. En cambio, no hay en este arte ninguna delimitación de género-sujeto; la retórica no versa sobre ningún género específico, sino que puede tratar sobre cualquier cosa: esto es igual a decir que, en realidad, la retórica carece de genos-hypokeimenon. Por eso dice Aristóteles de la retórica y también de la dialéctica que:

"Ninguna de las dos es ciencia de cómo es nada definido, sino como meras facultades de suministrar razones" (4).

Esto último también lo observa Platón. En el *Gorgias* parece muy claro que la retórica tiene un carácter persuasivo; en cambio, una cuestión muy discutida en este mismo diálogo es sobre qué materia es persuasiva la retórica, es decir, su género-sujeto (o *genos-hypokeimenon*):

SOCRATES: Me parece, Gorgias, que ahora revelaste exactamente qué clase de arte crees tu que es la retórica, y si lo entiendo bien, dices que la retórica es productora de persuasión, y que toda su faena se agota principalmente en esto; ¿o puedes decir algo más acerca de lo que es capaz la retórica aparte de producir persuasión en el alma de los oyentes?

GORGIAS: De ninguna manera, Sócrates, sino me parece que la defines suficientemente, pues éste es el objeto principal de ella (...)

SOCRATES: La persuasión a partir de la retórica, yo todavía no sé exactamente -sábelo bien- de qué índole es que tú dices y sobre qué asunto es persuasión (5).

Y aunque después parecen llegar a la conclusión de que la retórica versa sobre los asuntos políticos, sin embargo, es este asunto el que se discute, y no parece tan fácil de resolver.

Ahora bien, respecto a la orientación o finalidad de la retórica, podría parecer muy sencillo aceptar, sin más, que versa sobre lo persuasivo en cada caso. Pero, ¿a qué se refiere Aristóteles con "persuasivo" (*πείθω*)? Guiándonos por varios ejemplos que da Aristóteles en la *Retórica*, podemos concluir que aquí se está entendiendo por "persuasivo" algo muy similar a lo que

se entiende en el lenguaje cotidiano actual. El *Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española* lo define así: "Persuadir es inducir, mover, obligar a uno con razones a creer o hacer una cosa"; Alfonso Reyes dice: "Persuadir es convencer a otro de nuestro punto de vista, comunicar a otro nuestro mismo grado de estimación sobre alguna cosa" (6); también se ha definido así: "Persuadir es suscitar en el otro una razón, un motivo, por el que debe elegir el bien propuesto" (7). Normalmente entendemos por "persuadir" y "persuasivo" algo muy similar a lo que expresan estas ideas y quizás no nos alejaríamos mucho de la verdad si dijéramos que Aristóteles entiende con "πλεονόv" prácticamente lo mismo que nosotros entendemos en la actualidad con "persuasivo". Sin embargo, dado que el término "πλεονόv" tiene un papel esencial en la definición de lo que es la retórica, bien vale la pena detenernos un poco más en este punto.

No todos los estudiosos de la *Retórica* traducen la palabra de la misma manera. Algunos, como Tovar, lo traducen como "persuasivo"; en cambio hay otros, como es el caso de Ryan, que prefieren traducirla como "convincente".

Para Ryan, la manera en que se entienda πλεονόv no es de poca importancia para la interpretación de la *Retórica*, y sin embargo -dice- nadie se ha puesto a pensar si realmente "persuasivo" es su mejor traducción. La alternativa que sugiere Ryan es, según se ha dicho, traducirla como "convincente" (8).

Quizás parecería un tanto ocioso hacer una distinción entre "persuasivo" y "convincente", ya que en castellano, lo mismo que en inglés (el idioma en que escribe Ryan) estas dos palabras significan casi lo mismo. Pero, según Ryan, dependiendo de cuál de estos dos términos escojamos para traducir la palabra πείθω nuestra interpretación de la *Retórica* puede adquirir matices con una diferencia importante:

"Yo sugiero que "persuasivo" al menos en cuanto contrastado con, y no usado suelto en lugar de "convincente" significa lo que está dirigido a la acción, independientemente de la actitud o postura (attitude); "convincente" también está dirigido a la acción, pero sólo por medio ya sea de cambio de postura o de reforzamiento de postura. Es decir, un discurso puede ser persuasivo si lleva a un grupo de personas a hacer algo, distrayéndolas de las implicaciones reales de la acción; es convincente, si lleva a un grupo de personas a hacer algo, por medio de introducir esta acción particular dentro de su sistema de valores y, por tanto, estableciendo o reforzando la postura que ellos tienen ante esta particular acción. Y esta diferencia que estoy subrayando parece estar de acuerdo con nuestro uso cotidiano de los términos "convincente" y "persuasivo". Tiene sentido decir "El me persuadió de hacer X, a pesar de que yo sabía que estaba mal". Suena extraño decir "El me convenció de hacer X, a pesar de que yo sabía que estaba mal". En el último ejemplo, parece que estoy diciendo que yo tengo, al mismo tiempo y, supuestamente, bajo el mismo aspecto, una actitud o postura afirmativa y una actitud negativa hacia la realización de X" (9).

Parecería entonces, que el persuadir mira sólo a los resultados prácticos: producir tal o cual acción, independientemente de la opinión que tenga acerca de ella la persona que la realiza. En cambio, el convencer llevaría también a

una acción, pero porque se modificó la opinión que, acerca de ella, tenía la persona que la lleva a cabo.

Pues bien, Ryan afirma que el objetivo al que se dirige la retórica aristotélica no es a persuadir, sino a convencer. Los argumentos que da para sostener esto son los siguientes (10):

a) Si Aristóteles hubiera tenido en mente sólo un modelo persuasivo (producir acciones, independientemente de la postura que se tenga ante ellas), no hubiera hecho una distinción entre entimemas reales y entimemas aparentes (como, de hecho, la hace en *Retórica I, 2, 1356 a 35 ss*), sino que más bien la distinción la hubiera hecho entre los entimemas que producen la acción deseada, y los que no.

b) Y si Aristóteles buscara sólo la persuasión (entendida de este mismo modo) no hablaría de que los juicios se deben ajustar a la verdad y a la justicia (como lo dice en *Retórica I, 1, 1355 a 20 ss*), sino que le bastaría con que se produjeran resultados prácticos.

Basándonos en lo anterior, tomaremos en cuenta los siguientes puntos:

A) Lo persuasivo es racional.

Para Aristóteles, la parte central del arte retórico la constituyen el entimema y el ejemplo, y dice que los otros

elementos (psicológicos y demás) de que se valen los retóricos son sólo accesorios (11). De manera que al decir que la retórica se enfoca a lo persuasivo, se refiere primordialmente a argumentos.

Esta característica va muy por el lado de la distinción que hacía Ryan entre persuasivo y convincente. El *πρῶτον* aristotélico no es un simple "conseguir la respuesta deseada" (esto último se podría hacer de muchas maneras, inclusive, mintiendo o utilizando técnicas de tormento), sino que Aristóteles se refiere primordialmente a los argumentos racionales. Dice el Filósofo:

"Ahora bien, los que han compuesto las artes de la retórica no han dado ni una parte de ella; pues lo único que es propio del arte son los argumentos retóricos, y lo demás sólo aditamentos; y nada dicen ellos acerca de los entimemas, que son el cuerpo de la argumentación, y andan tratando en lo más acerca de las cosas exteriores al asunto, porque la odiosidad en la acusación y la compasión y la ira y tales emociones del alma no afectan al asunto, sino al juez" (12).

De esta manera, la persuasión o convicción (que ya no haremos distinción) debe basarse en el argumento mismo. En este sentido, "persuasivo" será el argumento aceptable por el otro. Y según Aristóteles puede ser aceptable o creíble por resultar evidente, o porque parece ser demostrado por razonamientos muy evidentes.

B) Lo persuasivo lo es siempre para alguien.

Al ver el punto anterior, quizás podría parecer que lo persuasivo equivale a corrección lógica o algo similar, o en todo caso, a una característica del argumento por sí mismo considerado absolutamente. Pero no sucede así, sino que lo persuasivo se dice

persuasivo siempre con referencia a alguien. Nuestro discurso puede no ser persuasivo entre cierto tipo de gente y, no obstante, ser muy persuasivo para otras personas. Así, por ejemplo, por más persuasivos que resultasen nuestros argumentos para una persona muy virtuosa, difícilmente darían resultado en una persona de una furia incontenible.

"Lo persuasivo lo es para alguien, y o bien es persuasivo y creíble inmediatamente y por sí mismo, o bien porque parece probado por razonamientos que son tales" (13).

De esta manera, "persuasivo" no es una característica de los argumentos aislados, sin relación a un sujeto, sino que necesariamente hace referencia a un sujeto que los acepta.

C) Lo persuasivo se refiere a asuntos contingentes.

Lo persuasivo no se refiere a cualquier tipo de cosas. Aquello que es persuadible no es lo necesario, sino lo que puede ser o no ser, o ser de otra manera. Por eso Aristóteles dice (14) que la retórica trata acerca de cosas sobre las cuales es costumbre deliberar (y lo deliberable es lo contingente y futuro).

A nadie se le "persuade" de que la suma de los cuadrados de los catetos es igual al cuadrado de la hipotenusa, sino que en todo caso, se dice que esto se le enseña o se le demuestra apodóticamente. No se requiere aquí labor persuasiva, porque la verdad y necesidad del objeto "brilla" por sí sola.

En cambio, el candidato político que busca seguidores no les "enseñará" a las personas por quién deben votar, sino que tratará de persuadirlas para que voten por él. En este último caso, es necesario que entre en juego la persuasión, porque se trata de un asunto contingente: se puede votar o no votar por tal candidato. Existen ventajas y desventajas y la posibilidad de elegir; por tanto, por medio de la persuasión se buscará destacar las ventajas y oscurecer las desventajas, dejando así la opción que propone tal candidato político como algo muy razonable y apetecible.

D) Complejidad y relatividad de lo persuasivo.

Una característica implicada en los dos puntos anteriores (B y C) es la relatividad de lo persuasivo. Pero ahora ya no nos referiremos sólo a la relatividad que lo persuasivo tiene por su necesidad de estar referido a un sujeto -o, más bien, a un cierto tipo de sujetos- y por versar sobre asuntos contingentes. Hablaremos también de relatividad porque al argumento persuasivo le es esencial no sólo presentar tales o cuales hechos, sino presentarlos con una perspectiva adecuada a cada caso. Es así como una misma característica puede ser utilizada tanto para defender, como para vituperar. Dice el Estagirita:

"Hay que incluir también, como siendo las mismas, las cualidades próximas a las que posee quien sirve de objeto a un discurso demostrativo, para alabanza como para vituperio; por ejemplo, representando al circunspecto como frío e intrigante, y al simple como bueno, y al sensible como tranquilo, y en cada persona también de las cualidades afines siempre desviando hacia lo mejor; por ejemplo, al que es colérico y furioso, como franco; al que es arrogante como animoso y digno, y a los que están en los extremos, como que están dentro de las

virtudes, por ejemplo, al atrevido llamándole valiente, al pródigo, liberal, pues así le parecerá al vulgo (...)" (15).

Como se ha mencionado, esta complejidad y relatividad del objeto de persuasión está estrechamente relacionada -de hecho, está implicada- con su condición de contingencia:

"El objeto que presentamos como aliciente o atractivo en la persuasión, y por tanto como presunto objeto de volición ajena, debe poseer una complejidad de aspectos variados y contrarios, ha de ofrecer la posibilidad de ser visto desde diversas perspectivas, las cuales susciten, a su vez, diversos juicios de valor sobre él, es decir, ofrezcan diversos grados de mal y de bien. Hablando metafísicamente, el objeto propuesto debe estar afectado por la condición de contingencia (ausencia de necesidad) y de limitación" (16).

Cabe mencionar, por último, un punto que, si bien, no toca directamente el tema de este trabajo, sí es de gran importancia. Se trata de una condición antropológica para la persuasión. Tal condición es la estructura selectiva de la inteligencia humana:

"Para que la persuasión sea posible, se requiere, además, que la inteligencia humana tenga también una estructura ontológica determinada: que sea selectiva. Nuestra razón se abre al objeto de una manera necesariamente parcial y limitado, en la que algunos aspectos de éste han de serle por fuerza opacos, lo cual, por otra parte, fue suficientemente subrayado en la gnoseología aristotélica al postular un conocimiento sensible e intelectual -sobre todo éste- de carácter abstractivo, en donde se aprehenden formalidades en cierta manera independientes de otras que corresponden al todo del objeto conocido" (17).

Ante la dificultad para dar una definición de lo persuasivo -
---dificultad que tal vez sea un límite propio de la retórica(18)-

trataremos de guiarnos, entonces, por la descripción general que de lo persuasivo hemos hecho en estos cuatro puntos. Tenemos así que Aristóteles, al decir que la retórica "considera en cada caso lo que cabe para persuadir" está entendiendo como persuasivo, (A) en primer lugar, a los argumentos convincentes; (B) además, algo relativo a determinados tipos de sujetos; C) algo que versa sobre lo contingente y, por lo mismo, (D) algo polifacético o complejo, esencialmente dependiente de la perspectiva en que se le presente.

2) Carácter no epistémico de la retórica

De acuerdo con las características de la retórica antes mencionadas (en concreto: la indeterminación de su objeto o género-sujeto, lo cual equivale a la carencia del mismo), podemos concluir que ésta tiene un carácter no científico. En efecto, dado que la ciencia tiene un carácter esencialmente demostrativo, la retórica no puede ser un saber científico, ya que carece de uno de los elementos necesarios para la demostración (19):

"En efecto, son tres los elementos que se dan en las demostraciones: uno, lo que se demuestra, la conclusión (esto es lo que se da, en sí, en algún género); otro, las estimaciones [axiomas] (hay estimaciones a partir de las cuales se demuestra); el tercero, el género, el sujeto del cual la demostración indica las afecciones y los accidentes en sí" (20).

Ahora bien, por definición, la retórica no se refiere a un género de cosas en especial, sino que puede tratar sobre cualquier

objeto. En otras palabras, la retórica carece de un género-sujeto (genos-hypokeimenon) propio. Por lo tanto, no puede realizar demostraciones científicas, sino que sólo lleva a cabo argumentaciones no epistémicas.

Evidentemente, esta exigencia de delimitación del género-sujeto no es sólo por un afán de "especialización" o de distinción de las ciencias, sino que es necesaria para llegar a conocer científicamente una cosa; ya que la demostración de una cosa se hace por los principios propios de ella. De no ser así, no se podría conocer la esencia de la cosa, sino que nos quedaríamos en lo que resulta accidental para la cosa misma si la consideramos en tanto que ella es lo que es. Por ello, la ciencia no se puede manejar sólo con principios generales, sino que tiene que delimitar su objeto y demostrar en base a los principios propios de éste:

"Como es evidente que no hay manera de demostrar cada cosa si no es a partir de sus principios propios, si lo que se demuestra se da como tal, no es posible saber eso de otra manera, aunque se demuestre a partir de cosas verdaderas, indemostrables e inmediatas (...) Cada cosa la sabemos, no por accidente, cuando la conocemos en virtud de aquello por lo que se da, a partir de sus principios en cuanto tal" (21).

De esta manera, para tener un conocimiento científico no basta sólo con partir de proposiciones verdaderas, sino que es necesario contar con los principios propios de la cosa (que es, justamente, lo que no puede hacer la retórica). Esta es una cuestión que Aristóteles repite una y otra vez al abordar el tema de la ciencia:

"De los principios que se utilizan en las ciencias demostrativas, unos son propios de cada ciencia, y otros son comunes, aunque comunes por analogía, puesto que se puede utilizar sólo lo que está incluido en el género subordinado a la ciencia en cuestión; son principios propios, por ejemplo, el ser tal clase de línea y el ser recto; y comunes, por ejemplo: si se quitan partes iguales de cosas iguales, las que quedan son iguales. Y cada uno de estos es adecuado sólo en su género; en efecto, valdrá lo mismo aunque no se tome acerca de todo, sino sólo acerca de las magnitudes y para el número en la aritmética" (22).

De acuerdo con todo esto, podemos concluir que, como la retórica no considera los principios propios de cada cosa (sino que se maneja sólo con lugares comunes) luego entonces, no puede tener un carácter científico y se queda sólo en lo que resulta accidental para la cosa específica. Dice Aristóteles que si se hacen las demostraciones sólo por principios comunes y no por principios propios, "así no se sabe la cosa en tanto que ella es lo que es, sino tan sólo en su accidente". En efecto, por poner un ejemplo de esto último, podríamos decir que a la medicina le es accidental el lugar común que dice que "aquello cuyo contrario es malo, es un bien", pues aunque esto sea verdadero en boca de un médico, no será ese conocimiento el que lo constituya como médico, sino el saber lo que es bueno o malo para la salud (que es su objeto propio).

Por otro lado, en los silogismos retóricos se utilizan lugares comunes, en el sentido de que sean aplicables tanto a la ética, como a la ciencia natural, etc. Esta es ya otra manifestación o síntoma de la no científicidad de la retórica, ya que esta transferencia de género a género es algo imposible de hacer en la ciencia (23):

"Por tanto no es posible demostrar pasando de un género a otro, por ejemplo: demostrar lo geométrico por la aritmética" (24).

En cambio, las argumentaciones retóricas son aplicables prácticamente a cualquier género de cosas. Y si los lugares comunes de la retórica son aplicables a varios géneros de objetos es, precisamente, porque no llegan a la esencia de cada cosa, sino que son accidentales para la cosa específica; permanecen en generalidades que no conforman a la cosa en cuanto que ella es lo que es. Por eso Aristóteles dice que este tipo de razonamientos (como sería, por ejemplo, el tópico del más y el menos, o al que aludíamos antes de que "aquello cuyo contrario es malo es un bien") no harán sabio a nadie acerca de algún género de ciencia, pues no son sobre ningún objeto; no logran mostrar la esencia de la cosa, lo cual sólo es posible si se conocen los principios propios del objeto.

A esto podría, quizás, alguien objetar que, si bien la retórica hace uso de los lugares comunes, eso no impide que pudiera "especializarse" y llegar a conocer los principios propios de algún género de cosas, pudiendo la retórica adquirir, así, un estatuto científico. A esta idea, definitivamente, se opondría el Estagirita, ya que las premisas específicas de cada ciencia se alejan del dominio de la retórica; de tal manera, el pretender que

ésta hiciera uso de ellas, sería convertir la retórica en otra cosa:

"mas los [entimemas] específicos, en cuanto se elijan mejor, crearan sin darse una cuenta una ciencia distinta de la dialéctica y la retórica; pues si se habla con principios, ya no será dialéctica ni retórica, sino que será aquella ciencia de que tiene los principios" (25).

Como se vio al inicio de este capítulo, también las ciencias, como la aritmética o la medicina, pueden hacer discursos sobre sus objetos propios. Pero al hacerlo, si en esto utilizan los principios propios de su objeto, no estarán procediendo como retóricos, sino como médicos o geómetras. No es pues, lo característico de la retórica el hacer discursos, sino el hacerlos basándose sólo en lugares comunes (no principios propios) y con fines persuasivos.

En definitiva, el carácter no epistémico de la retórica está claramente afirmado en Aristóteles. Sin embargo, esto no debe considerarse como un "defecto" de este arte: la retórica no tiene por qué comportarse como la ciencia; se trata de un tipo de saber o de argumentación distinto, con sus características propias, ajustado a aspectos de la realidad que quizás resultarían inaccesibles para el conocimiento científico riguroso. Por ello, querer afirmar la científicidad de la retórica es ignorar la naturaleza misma de ella:

"Y cuanto más se intentara disponer la dialéctica o la retórica no como si fueran habilidades, sino

como ciencias, más la naturaleza de ellas quedaría desconocido y borrada al pasarlas a ser ciencias que tienen como objetos ciertas cosas, y no sólo de razonamientos" (26).

3) La retórica como arte

La retórica no es una ciencia, sino un arte o τέχνη. Ya desde el inicio de la *Retórica* Aristóteles hace ver que aunque todo mundo inventa y resiste razones, unos lo hacen al descuido, mientras que otros ya tienen el hábito de hacerlo. De cualquier forma, cuando hacen bien sus argumentaciones, ya sea los unos o lo otros, es porque las realizan de cierta manera, con ciertas características. Y esta razón del acierto en las argumentaciones puede ser estudiada, y tal estudio es tarea de un arte (27), este arte es la retórica. Además de ésta, hay otras muchas ocasiones a lo largo de la *Retórica* en que Aristóteles le da el estatuto de arte (τέχνη).

Acerca del arte, dice Aristóteles en la *Metafísica*:

"Nace el arte (τέχνη) cuando de muchas observaciones experimentales surge una noción universal sobre los casos semejantes. Pues tener la noción de que Calias, afectado por tal enfermedad, le fue bien tal remedio, y lo mismo a Sócrates y a otros muchos considerados individualmente, es propio de la experiencia; pero saber que fue provechoso a todos los individuos de tal constitución, agrupados en una misma clase y

afectados por tal enfermedad, por ejemplo a los flemáticos, a los biliosos o a los calenturientos, corresponde al arte" (28).

Vemos que el arte no se maneja sólo al nivel de los particulares, sino que llega al nivel de lo universal. Del mismo modo, la retórica, como arte que es, no considera lo persuasivo para tal o cual persona, sino lo persuasivo para determinado tipo de personas. Dice Aristóteles:

"y ningún arte mira a lo individual, como la medicina que es el remedio para Sócrates o para Calias, sino a lo que es para el que es de tal clase o los que son de tal modo (pues esto es lo propio de un arte, ya que lo particular es infinito y no objeto de ciencia), tampoco la retórica contemplará lo admisible particular, como para Sócrates o para Hipias, sino lo que lo es para los que son tales o cuales, como también la dialéctica" (29).

La diferencia a la que aludía Aristóteles entre los que realizan sus argumentaciones "al descuido", y los que ya han adquirido el hábito de la persuasión es que estos últimos se encuentran ya en el nivel del arte, mientras que los otros se mantienen en el nivel de la experiencia.

Ahora bien, podríamos preguntarnos qué tan útil resulta esta distinción entre retóricos ya artistas y los simples expertos, pues, a fin de cuentas, lo que se busca en cada caso es la persuasión hic et nunc, aquí y ahora: a esta determinada persona o auditorio, sobre este punto particular, en este momento, y todas las demás características y determinaciones que singularizan a una

acción (ya que las acciones son siempre singulares). ¿Para qué nos sirve, entonces, en la retórica, el manejo de universales?

Este es un aspecto no sólo de la retórica, sino también de todas las demás artes, del cual ya se había percatado Aristóteles; por eso dice en la *Metafísica*:

"Pues bien, para la vida práctica, la experiencia no parece ser en nada inferior al arte, sino que incluso tienen más éxito los expertos que los que, sin experiencia, poseen el conocimiento teórico. Y esto se debe a que la experiencia es el conocimiento de las cosas singulares, y el arte, de las universales; y todas las acciones y generaciones se refieren a lo singular. No es al hombre, efectivamente, a quien sana el médico, o no ser accidentalmente, sino a Calias o a Sócrates, o a otro de los así llamados, que, además, es hombre. Por consiguiente, si alguien tiene, sin la experiencia, el conocimiento teórico, y sabe lo universal pero ignora su contenido singular, errará muchas veces en la curación, pues es lo singular lo que puede ser curado" (30).

En una acción concreta, muy probablemente tendrán el mismo éxito el artista y el experto, e inclusive, obviamente, tendrá mayor éxito una persona con experiencia, aunque no tenga el arte, que una persona con muchos conocimientos teóricos sobre el arte en cuestión, pero sin experiencia. Esto es evidente también para la retórica. Por eso hay que recordar que, al igual que todo arte, el que la retórica llegue a ser hábito y se alcance, así, el nivel de lo universal, no implica que deba abandonar lo particular, sino que tiene que volver a ello una y otra vez, pues sólo en lo particular logra su fin (que es, en el caso de la retórica, la persuasión. Y la persuasión, al igual que toda acción, es singular).

Sin embargo, hay una superioridad del arte sobre la simple experiencia, y en Aristóteles podemos encontrar, al menos, dos razones de ello:

a) El arte es ya cierto conocimiento por causas, y la experiencia no:

"Creemos, sin embargo, que el saber y el entender pertenecen más al arte que a la experiencia, y consideramos más sabios a los conocedores del arte que a los expertos, pensando que la sabiduría corresponde en todos al saber. Y esto, porque unos saben la causa, y los otros no. Pues los expertos saben el qué pero no el porqué. Aquellos, en cambio, conocen el porqué y la causa" (31).

b) El que tiene el arte puede enseñar sus conocimientos, pero el experto, no:

"En definitiva, lo que distingue al sabio del ignorante es el poder enseñar, y por esto consideramos que el arte es más ciencia que la experiencia, pues aquéllos pueden y éstos no pueden enseñar" (32).

Ahora bien, como se vio en la introducción de este trabajo, a pesar de que ya antes de Aristóteles se habían escrito varios tratados de retórica, lo cual podría hacernos pensar que ya se le daba un tratamiento de arte, sin embargo, en opinión de Aristóteles, tales escritos no habían logrado llegar al centro de lo que es la retórica en cuanto arte, sino que se habían quedado en los aspectos "accesorios", porque para el filósofo, el arte de la retórica reside fundamentalmente, en la teoría del entimema. Por eso Aristóteles critica a los tratadistas anteriores: porque sólo se ocuparon de la "retórica psicológica" (cómo mover las pasiones

de los oyentes), y se olvidaron de los entimemas, que es lo propio del arte retórico. Dice textualmente Aristóteles:

"Y si esto es así, es evidente que tratan en el arte algo exterior al asunto quienes definen todo lo demás, como qué es lo que ha de contener el exordio o la narración, y cada una de las demás partes (porque no se ocupan de otra cosa en ello sino de cómo dispondrán al juez de manera determinada), mas no muestran nada acerca de los argumentos conforme al arte; es decir, de aquello de donde puede uno hacerse hábil en entimemas" (33).

En suma, pues, la retórica es arte porque mira a lo persuasivo en general (34), y esto lo hace, fundamentalmente, enfocándose a la teoría del entimema.

NOTAS AL CAPITULO II

- (1) *Retórica*, I, 2, 1355 b, 25
- (2) *Ibidem*, I, 2, 1355 b, 32-34
- (3) *Ibidem*, I, 1, 1355b, 9
- (4) *Ibidem*, I, 2, 1356 a, 31
- (5) PLATON, *Gorgias*, 453 a - 453 b
- (6) REYES, A., *La antigua retórica*, Fondo de Cultura Económica, México, 1961, p.383.
- (7) LLANO, C., *Examen filosófico del concepto moderno de motivación*, (promanuscrito) p. 12.
- (8) Cfr. RYAN Eugene, *Aristotle's theory of rhetorical argumentation*, Les Editions Bellarmin, Montreal, 1984.
- (9) *Ibidem*, p. 187: "I suggest that "persuasive", at least as it is contrasted with, and not loosely used to stand in the place of, "convincing", signifies what is directed at action irrespective of attitude; "convincing", too, is directed at action but only by way either of attitude change or attitude reinforcement. That is, a speech can be persuasive if it gets a group of people to do something by distracting them from the issues actually involved in the action; it is convincing, if it gets a group of people to do something by hooking this particular action into their system of values, and thus, establishing, or reinforcing, the attitude they have toward this particular action. And this difference I am outlining seems to be one in accord with our ordinary use of the terms "convincing" and "persuading". It makes good sense to say, "He persuaded me to do X, even though I knew it was wrong to do it". It sounds odd to say, "He convinced me to do X, even though I knew it was wrong to do it". In the latter example, I seem to be claiming that I have at the same time an affirmative attitude and a negative attitude toward doing X, understood, let us suppose, under the same description."
- (10) Cfr. *Ibidem*, pp. 189 y 190.

- (11) En esta manera de interpretar a Aristóteles nosotros coincidimos con Cope (Cfr. Edward Meredith Cope, *The Rhetoric of Aristotle*, Cambridge, 1877). Existen otras maneras de entender el pensamiento del Estagirita; para Grimaldi (Cfr. William M. A. Grimaldi, "A Note on the $\mu\alpha\tau\epsilon\tau\epsilon\lambda\epsilon\varsigma$ in Aristotle's *Rhetoric*, 1354-1356", *American Journal of Philology*, LXXVIII, 1957) el entimema, más que ser una prueba diferente y de mayor importancia, es el "recipiente" que da cuerpo y reúne a todos los demás elementos persuasivos. No obstante, ya sea que se interprete a Aristóteles de una u otra manera, la importancia del elemento racional es evidente.
- (12) *Retórica*, I, 1, 1354 a 12 - 19.
- (13) *Ibidem*, I, 2, 1356 b, 29. (El subrayado es nuestro).
- (14) Cfr. *Ibidem* I, 2, 1357 a, 1.
- (15) *Ibidem*, I, 9, 1357 a 33 - 1357 b 8.
- (16) LLANO, C., *op. cit.*, pp. 12 y 13 (el subrayado es del autor).
- (17) *Ibidem*, p. 13 (el subrayado es del autor).
- (18) Cfr. ZAGAL, H., *Modelos no-epistémicos en la teoría de la argumentación de Aristóteles*, tesis de maestría, UNAM, D.F. (inédita), p. 43.
- (19) Para una mayor comprensión de este tema, Cfr. GUERRIERE D., "The aristotelian concept of *episteme*", *The Thomist*, vol. 39, 1975.
- (20) ARISTOTELES, *Analíticos segundos* I, 7, 75 a 40 - b 3.
- (21) *Ibidem* I, 9, 75 b 37 - 76 a 5.
- (22) *Ibidem* I, 10, 76 a 38 - 16 b 1.
- (23) Para una mayor explicación sobre la imposibilidad de una demostración de género a género, Cfr. HINTIKKA, J., "On the ingredients of an Aristotelian science" *Nous*, 6, 1972, pp. 57 y 58.
- (24) ARISTOTELES, *Analíticos segundos* I, 7, 75 a 37 - 39.

- (25) *Retórica* I, 2, 1358 a, 24 - 27.
- (26) *Ibidem* I, 4, 1359 b, 12 - 16.
- (27) Cfr. *Ibidem* I, 1, 1354 a, 8 - 12.
- (28) *Metafísica* I, 1, 981 a, 5 - 12.
- (29) *Retórica* I, 2, 1356 b, 31 - 36.
- (30) *Metafísica* I, 1, 981 a, 13 - 24.
- (31) *Ibidem* I, 1, 981 a, 25 - 29.
- (32) *Ibidem* I, 1, 981 b, 7 - 9.
- (33) *Retórica* I, 1, 1354 b, 17 - 23.
- (34) En este punto -el carácter técnico de la retórica- Aristóteles es un claro deudor de Platón. El diálogo *Gorgias* es prueba de ello. Cfr. PLATÓN, *Gorgias*, passim.

III. UTILIDAD DE LA RETORICA

Dado que la finalidad de la retórica es, según hemos podido ver, de tipo práctico, no es ocioso tratar el tema de la utilidad de la retórica pues, siendo ésta de tal característica, este estudio nos ayudará a entender mucho mejor la naturaleza de este arte (1).

En lo que sigue, se verá cuáles son las razones que da Aristóteles de la utilidad de la retórica. Al verlas, hay que tener presente que si esas razones son válidas aun en nuestros días, mucho más lo eran en tiempos de Aristóteles, cuando la retórica era un elemento absolutamente indispensable para el desarrollo de la polis y, a su vez, el desarrollo de la polis era un elemento esencial en la vida de todo hombre. Se comprenderá mucho mejor la gran importancia de la retórica en la vida ciudadana si consideramos, como lo hace Alfonso Reyes, que en la antigua Grecia no existía la profesión del derecho, sino que tales funciones las llevaban a cabo todos los ciudadanos, basándose, como era de esperarse, en su habilidad retórica:

"En virtud de las contingencias históricas y revoluciones sociales, la retórica o teoría del pensamiento discursivo -no científico, sino al alcance del pueblo- se tiñó fuertemente de intenciones jurídicas. Lo cual es más fácil de entender si se recuerda que, en la Antigüedad helénica, el derecho no era una profesión, sino un

ejercicio general de los ciudadanos, sea en cuanto al abogado, sea en cuanto al juez, y en alguna parte había que acomodar las doctrinas nacientes de la demanda y la defensa, de la prueba, del alegato y de la sentencia." (2)

Las razones que da el Estagirita sobre la utilidad de la retórica son las siguientes:

a) La retórica es útil porque los juicios no siempre son conforme es debido:

"Pero es útil la retórica por ser por naturaleza más fuertes la verdad y la justicia que sus contrarios, de manera que si los juicios no son conforme a lo que debe ser, es preciso que sean vencidos por tales contrarios y esto por cierto es digno de reprehensión" (3).

Aristóteles se da cuenta de que, al tener un gran valor por sí mismas la justicia y la verdad, no haría falta la persuasión para optar por ellas en lugar de optar por sus contrarios; sin embargo, esto sería así si los juicios siempre se hicieran como debe ser (esto es, con una buena técnica). Pero sucede que no siempre es así, sino que a veces se juzga o se construye el argumento equivocadamente, aunque lo que se está proponiendo sea verdad, restando con ello credibilidad a lo que se dice. Por eso es útil la retórica: nos enseña a decir bien las cosas. Alfonso Reyes lo explica de la siguiente manera:

"Lo verdadero convence más que lo falso; el que afirma lo verdadero sólo puede ser derrotado por falta de técnica" (4).

b) También es útil la retórica porque los auditorios no siempre son capaces de seguir una argumentación científica:

"Y también ante ciertos auditorios ni aun cuando tuviéramos la ciencia más exacta sería fácil que los persuadiéramos con ella, pues el discurso según la ciencia es cosa de enseñanza, y ello en este caso es imposible, sino que es preciso que los argumentos y los razonamientos se hagan mediante nociones comunes, como decíamos en los *Tópicos* acerca de la discusión ante el vulgo." (5)

En este pasaje Aristóteles habla de que cuando se trate de persuadir a ciertos tipos de público, no nos bastaría o, mejor dicho, no sería apropiada la argumentación científica. Y parece que de ello podemos encontrar dos razones:

PRIMERA:

"pues el discurso según la ciencia es cosa de enseñanza, y ello en este caso es imposible"

No es que tal auditorio no tuviera la capacidad de aprender; quizás ese mismo público, puestos a aprender la ciencia, la alcanzaría (o quizás unos sí, y otros no, pues en este tipo de públicos, es de suponer que hay personas de muchas clases distintas). Pero ésta última sería una circunstancia totalmente diversa porque allí el fin sería teórico; en cambio, de lo que aquí está hablando Aristóteles es de persuadir (hacer cambiar de creencia, no demostrar apodícticamente) a un público, con lo cual se puede ver que el fin es netamente práctico. Y el conocimiento científico en cuanto tal no lleva a ninguna acción, si lo hace es

porque ya se le ha revestido con algún motivo práctico: el conocimiento de la fórmula

$$\text{velocidad} = \frac{\text{distancia}}{\text{tiempo}}$$

tiempo

no me llevará nunca a ninguna acción concreta (excepto si tengo que elegir entre cruzar una carretera transitada, o usar el puente).

De esta manera, la primera razón de la insuficiencia de la ciencia para la persuasión sería, por el lado de la ciencia misma, que ésta de suyo no tiene un carácter práctico que pudiera guiar a acciones concretas.

SEGUNDA:

La segunda razón de la insuficiencia de la ciencia para la persuasión no estaría en la ciencia misma, sino en el público: que no sea un público apto para comprender las argumentaciones científicas, ya sea porque no poseen los principios particulares de esa ciencia, o porque no son capaces de seguir argumentaciones muy largas y difíciles, como suelen usarse en muchas ciencias.

De esto también habla en otro lugar Aristóteles, cuando dice que la retórica es "para oyentes que no pueden inferir a través de muchos grados ni razonar tomándolo desde lejos" (6).

Por eso es útil la retórica: porque para lograr persuadir a ciertos auditorios "es preciso que los argumentos y los

razonamientos se hagan mediante nociones comunes", y esto es, justamente, lo que hace este arte. Con el uso de los lugares comunes no se da el inconveniente del carácter no-práctico que tenía la ciencia: en efecto, si miramos los ejemplos de lugares comunes que trata Aristóteles en la *Retórica*, veremos que tienen un marcado carácter práctico. Se salva, también el inconveniente de la ignorancia de los principios de la ciencia que pudiera haber en ciertos auditorios: tales principios científicos aquí no son necesarios, pues el razonamiento se hace por medio de lugares comunes. Y también se salva el inconveniente de que el auditorio no pueda seguir razonamientos formalmente complejos o muy largos, pues, como veremos posteriormente, el entimema -o silogismo retórico- es mucho más breve y sencillo que el silogismo demostrativo, por lo cual los oyentes no necesitan tener en mente demasiadas cosas a la vez. (7)

c) Otra razón de la utilidad de la retórica es que nos hace capaces de defender los contrarios:

"Además, es preciso ser capaz de persuadir los contrarios, lo mismo que en los silogismos, no para hacer una y otra cosa, pues no se debe persuadir lo malo, sino para que no nos pase desapercibido cómo es, y para que cuando otro use las mismas razones injustamente, podamos deshacerlas. Así, pues, de las demás artes ninguna saca conclusiones contrarias, mas solas la dialéctica y la retórica hacen esto; pues ambas tratan igualmente de los contrarios. No es que sean iguales los objetos contrarios de que trata, sino que siempre lo verdadero y lo bueno son, naturalmente, de razonamiento mejor tramado y más persuasivo, por decirlo absolutamente" (8).

Es una idea muy aristotélica aquélla de que para saber cómo deshacer un nudo, primero hay que saber cómo está hecho. Esta misma idea viene detrás de esta tercera razón de la utilidad de la retórica: este arte nos hace capaces de persuadir los contrarios. No es que queramos persuadir a los demás sobre cosas buenas y también sobre las cosas malas, sobre lo justo y también sobre lo injusto, sobre lo verdadero y también sobre lo falso. No; "pues no se debe persuadir sobre lo malo", pero hay que saber cómo está hecho el nudo: no para que nosotros hagamos el nuestro, sino para que no nos quedemos atrapados en uno de ellos cuando quieran convencernos con argumentos falsos. Sabiendo cómo se persuade sobre lo falso, podremos descubrir y deshacer las falsas argumentaciones.

Además de esto, la habilidad para persuadir sobre ambos contrarios proporciona una gran facilidad para manejar argumentos por reducción al absurdo. Recordemos que la reducción al absurdo consiste en suponer una determinada premisa y hacer ver cómo ésta nos conduce necesariamente a una contradicción en algún momento del proceso argumentativo, demostrándose así la falsedad de tal premisa. Esta puede ser, entonces, una técnica muy convincente para atacar opiniones contrarias a la nuestra, o bien, para mostrar que el negar lo que nosotros estamos afirmando llevaría necesariamente a una contradicción. Ya se ve que en cualquiera de estos casos es necesario tener habilidad para manejar y argumentar no sólo con las proposiciones que nosotros sostenemos, sino también

con sus contrarias. Tal habilidad la proporciona la retórica, y ésta es una razón más de su utilidad.

Por otro lado, al final del último párrafo citado se encuentra una frase que, quizás, podría hacernos dudar de la utilidad de la retórica: "siempre lo verdadero y lo bueno son naturalmente de razonamiento mejor tramado y más persuasivo". Tal parece, pues, que quien afirme lo verdadero y lo bueno será, en razón de esto mismo que afirma, más persuasivo que el que dice falsedades. ¿Para qué entonces es útil la retórica, si de suyo al que dice verdad se le creerá más que al que dice cosas falsas? ¿O es que se trata de persuadir sobre lo falso? Para responder a esto, hay que decir que simpliciter lo verdadero es más persuasivo que lo falso, pero sucede que lo falso puede ser adornado con ropajes de verdad, impidiendo ver las cosas como son y pudiendo resultar, así, más persuasivo lo falso que lo verdadero.

De esa forma, esta segunda parte del texto citado se relaciona de manera perfectamente congruente con la primera (saber cómo se hacen los argumentos retóricos falsos, para poder deshacerlos). De modo que no sólo importa el "qué" del argumento (verdad o falsedad) sino también el "cómo" (la técnica o arte de persuasión). Recordemos las palabras de Alfonso Reyes:

"Lo verdadero convence más que lo falso; el que afirma lo verdadero sólo puede ser derrotado por falta de técnica" (9).

- d) Por último, la cuarta razón que da el Estagirita sobre la utilidad de la retórica es que representa el instrumento de defensa específicamente humano:

"Además, sería absurdo que fuera deshonroso no poder ayudarse uno mismo con el cuerpo, y que no valerse con la razón no lo fuera, pues esto es más específico del hombre que servirse del cuerpo. Si se objetara que podría hacer gran daño el que se sirviera con injusticia de tal potencia de los discursos, ello es propio en común de todos los bienes, excepto la virtud, y sobre todo de lo útil, como la fuerza, la salud, la riqueza, el talento militar, pues con tales cosas cualquiera puede ser utilísimo sirviéndose de ellas con justicia, y hacer gran daño sirviéndose con injusticia" (10).

Si es de lamentar que el hombre no pueda hacer uso de su cuerpo para defenderse, mucho más lo es el que no pudiera servirse de su razón para hacerlo, ya que éste es un aspecto mucho más valioso que el corporal, y el que constituye al hombre como tal.

Por otro lado, en este pasaje podemos percatarnos del carácter amoral que tiene la retórica. En efecto, la retórica viene siendo un instrumento práctico y, al igual que todo instrumento o medio, se le puede usar tanto para el bien, como para el mal. Esto no se contradice con aquéllo de que "no se debe persuadir lo malo", pues la retórica debería ser usada para la verdad y tener su razón de ser en la consecución de la justicia, aunque de hecho, pueda ser usada para lo contrario. De la misma manera ocurre con otros instrumentos, por ejemplo, un cuchillo de cocina: éste tiene su razón de ser en, y debe usarse para cortar alimentos; sin embargo, también se le podría usar para matar. Esto no implica que el instrumento sea bueno o malo (esto en relación a la moralidad; aunque en otro sentido, se puede decir bueno: por su utilidad), lo

que es bueno o malo es el uso que de él se hace. Y esto mismo ocurre con la retórica.

Fueron muchas las ocasiones en las cuales Platón pudo observar que se hacía un mal uso de la retórica; que se le usaba para convencer sobre la falsedad, en lugar de conducir a la verdad. Quizás a esto se deba la fuerte aversión que sentía Platón por la retórica. Sin embargo, es muy acertada la observación que le hace Gorgias a Sócrates:

"Y si se luchara contra cualquier otro maestro, el orador persuadiría más que cualquier otro que lo eligieran a él, pues no hay nada acerca de lo que el orador no hable más convincentemente que cualquier otro maestro ante la multitud. Tan grande y de tal índole es el poder de este arte; pero, Sócrates, uno debe servirse de la retórica como de toda otra arma de lucha. Pues no por eso se debe usar cualquier otra arma de lucha contra todos los hombres, por el hecho de que quien aprendió el pugilato, el pancracio y la lucha de armas de modo que es más fuerte que los amigos y los enemigos, no por eso debe golpear, herir o matar a los amigos(...). El mismo razonamiento vale también para la retórica. Pues si bien es cierto que el orador es capaz de hablar contra todos y acerca de todo, de modo que -en una palabra- es más convincente en la multitud acerca de lo que quiere, no por eso debe precisamente quitarles la reputación ni a los médicos -porque sería capaz de hacerlo- ni a los demás maestros, sino usar la retórica de manera justa como también la lucha. Creo que, si alguien ha llegado a ser orador y luego actúa injustamente en virtud de ese poder y de esa arte, no se debe odiar a quien le enseñó, ni expulsarlo de la ciudad. Porque 'aquél lo traspasó para un uso justo; el otro, en cambio, lo usa de manera contraria' (11).

Este ejemplo del *Gorgias* ilustra muy bien el carácter amoral de la retórica. La comparación hecha por Gorgias de la retórica

con el pugilato (que vendría siendo un medio corporal de defensa) destaca más la idea que viene manejando Aristóteles, a saber, la retórica también es un medio (racional) de defensa. Y no un medio más, por cierto, sino el mejor que tiene el hombre, el específicamente humano. Por eso dice Alfonso Reyes:

"Enseñar a decir al hombre, adiestrarlo en la dicción, es humanizarlo o *desanimalizarlo*". (12)

En suma y para terminar, podemos decir que la retórica es útil al hombre para:

- Hacer los argumentos con una buena técnica, de tal manera que los juicios conforme a la verdad y la justicia no sean vencidos por sus contrarios (los cuales son, de suyo, mucho más débiles) a causa de la falta de técnica.
- Llevar la verdad -aunque no en su más profundo nivel, esto es, no como conocimiento por causas, sino sólo mediante nociones comunes- a cualquier tipo de auditorio.
- Nos capacita para defender los contrarios: lo verdadero, para persuadir sobre ello, y lo malo, para saber cómo descubrirlo y refutarlo. Esta habilidad para defender los contrarios nos hace posible también la argumentación por reducción al absurdo. (13).
- Es el instrumento de defensa más noble que tiene el hombre.

NOTAS AL CAPITULO III

- (1) Beuchot ve con claridad meridiano el papel de la retórica en la filosofía. Cfr. "La teoría de la argumentación en Aristóteles", *Argumentación y filosofía*, UAM Iztapalapa, México, 1986, p. 33.
- (2) REYES, Alfonso, *La antigua retórica*, Fondo de Cultura Económica, México, 1961, p. 369.
- (3) *Retórica I*, 1, 1355 a, 21 - 24.
- (4) REYES, *op. cit.*, p. 376.
- (5) *Retórica I*, 1, 1355 a, 25 - 29.
- (6) *Ibidem I*, 2, 1357 a, 2 - 4.
- (7) Además de estos puntos, cabe hacer notar, aunque no toca directamente a nuestro tema, el especial cuidado que el retórico tiene al elegir los términos y lenguaje que, según el tipo de auditorio, resulten útiles para lograr su fin. Acerca de este punto, ver: LARKIN, M. T., *Language in the Philosophy of Aristotle*, The Hague-París, Mouton, 1971.
- (8) *Retórica I*, 1, 1355 a, 30 - 37.
- (9) Ver cita 4.
- (10) *Retórica I*, 1, 1355 a, 38 - b, 8.
- (11) PLATON, *Gorgias*, 456 c - 457 c.
- (12) REYES, *op.cit.*, p. 371.
- (13) Este punto es señalado por IRWIN en *Aristotle's First Principles*. Ciertamente, Irwin es un poco escéptica sobre las posibilidades de la argumentación retórica y dialéctica como servidoras de la filosofía.

IV. COMPARACION DEL SILOGISMO RETORICO CON LOS SILOGISMOS DIALECTICO Y APODICTICO

1) Distinción entre silogismos retóricos y silogismos científicos.

Hace falta ahora distinguir los silogismos retóricos de otros tipos de silogismos (1), para ver qué lugar ocupan dentro de la teoría de la argumentación aristotélica (2).

Para hacer esto, comenzaremos por lo que puede resultarnos más sencillo o evidente: la distinción entre silogismos retóricos y científicos. En relación con este punto, en el Capítulo II, cuando se trató sobre el carácter no-epistémico de la retórica (3), se dijo que la retórica no puede tener estatuto científico, debido a que carece género-sujeto (*genos-hypokeimenon*) y, por lo tanto, no estudia las cosas según sus principios propios (como debe hacer la ciencia, y es lo que la caracteriza), sino sólo según lugares comunes, es decir, opiniones comunmente creídas o aceptadas.

Pues bien, tal parece que es precisamente esta característica la que terminará por marcar la diferencia entre silogismos retóricos y silogismos apodícticos (o científicos), y también entre silogismos dialécticos y apodícticos. En efecto, los silogismos

dialécticos y retóricos no se distinguen de los científicos precisamente por la forma, sino, más bien, por la materia (si bien, como se verá más adelante, los silogismos retóricos difieren de los científicos no sólo por su materia -aunque ésta es la diferencia más importante- sino también por su forma); al caracterizar Aristóteles los silogismos retóricos y dialécticos, lo hace justamente por su materia (lugares comunes), no por su forma:

"Digo que son silogismos (συλλογισμοὺς) dialécticos y retóricos aquellos con los cuales decimos los lugares (τόποις), y estos lugares son los comunes acerca de cuestiones de derecho y ciencia natural y política y muchas disciplinas que difieren en especie" (4).

La distinción entre estos tres tipos de argumentos, o mejor dicho, entre los argumentos dialécticos y retóricos por un lado y los científicos por el otro, no la establece Aristóteles basándose en la estructura formal de ellos, sino en su materia. Dice el Filósofo:

"Y aquellos razonamientos [los dialécticos y retóricos] no harán sabio acerca de ningún género de ciencia, pues no son sobre ningún objeto; mas los específicos, en cuanto se elijan mejor, crearán sin darse uno cuenta una ciencia distinta de la dialéctica y la retórica; pues si se habla con principios, ya no será dialéctica ni retórica, sino que será aquella ciencia de que tiene los principios" (5).

También se puede ver esto mismo en los *Tópicos*:

"El silogismo es una enunciación en la que, una vez sentadas ciertas proposiciones, se concluye necesariamente una proposición diferente de las proposiciones admitidas, mediante el auxilio de estas mismas proposiciones. Es una demostración cuando el silogismo está formado de proposiciones verdaderas y primitivas o bien de proposiciones que deben su certidumbre a proposiciones primitivas y verdaderas. El silogismo dialéctico es el que soca

su conclusión de proposiciones simplemente probables (...) Se llama probable lo que parece tal, ya a todos los hombres, ya a la mayoría, ya a los sabios; y entre los sabios, ya a todos, ya a la mayor parte, ya a los más ilustres" (6).

La diferencia principal, pues, no está en la forma, sino en la materia:

"El método subsiste siempre el mismo, ya se le aplique a la filosofía, ya al arte, ya a la ciencia. Siempre es preciso reunir en torno de cada sujeto propuesto lo que le es atribuido, y aquello a que él mismo puede serlo; siempre es preciso el mayor número posible de estas relaciones; siempre es necesario estudiarlas mediante tres términos, de este punto de vista para refutar la proposición, de aquel otro para asentarla, tomando los atributos verdaderos para razonar con toda certidumbre, y limitándose en los silogismos dialécticos a la simple probabilidad" (7).

En definitiva, lo que distingue al argumento científico de los argumentos retóricos y dialécticos es que aquél tiene y éstos no tienen un género-sujeto. Aristóteles comienza su *Retórica* mencionando, precisamente, esta característica:

"La retórica es correlativa de la dialéctica, pues ambas tratan de cosas que en cierto modo son de conocimiento común a todos y no corresponden a ninguna ciencia determinada" (8).

Así pues, los silogismos científicos serán aquéllos que se basen en los principios propios de un objeto y, por ser propios, no serán transferibles a otros géneros de ciencias (9). En cambio, los silogismos retóricos y dialécticos serán los basados en lugares comunes, es decir, en aquellas creencias generalmente aceptadas y que son aplicables no sólo a una, sino a muchas disciplinas, aunque éstas difieran en especie; y acerca de esto último, Aristóteles da un ejemplo muy claro:

"como el *lugar* de más y menos, pues de éste no será más sacar un silogismo que decir un entimema acerca de cuestiones de derecho o de ciencia natural o cualquier otra disciplina, aunque éstas difieren en la especie" (10).

Un primer criterio sencillo para ver si un silogismo es científico o no, sería el atender a la "transferibilidad" de sus premisas a otros géneros (11). En efecto, como los argumentos verdaderamente científicos son aquéllos que se basan en los principios propios del objeto, es claro que no se podrán transferir los argumentos de la Matemáticas -por ejemplo- al campo de la Biología, por la sencilla razón de que los números y los seres vivos no tienen los mismos principios propios.

Queda, pues, explicado, al menos de manera general, lo que distingue a los argumentos retóricos y dialécticos de otras clases de argumentos; y esto, en pocas palabras, podríamos decir que es: su dependencia de los lugares comunes (τόποις).

En una primera aproximación, se puede entender por "lugares comunes" lo siguiente: una especie de creencias (en el sentido de opiniones) generalizadas, aceptadas por la mayoría, y que son como las pautas a seguir por el común de la gente, al menos en la vida práctica. De manera que los lugares comunes se pueden decir comunes por dos razones:

- a) Porque son aceptados y entendidos por la mayoría de las personas.
- b) Porque son aplicables a distintos géneros de objetos.

En la *Retórica* Aristóteles no trata de manera explícita el tema de qué son los lugares comunes, sin embargo, podemos sacar las conclusiones anteriores al ver la gran cantidad de ejemplos de lugares comunes que nos presenta. Algunos de ellos son:

"aquéllo cuyo contrario es malo es un bien" (12).

"lo que todos prefieren es mejor que lo que no todos" (13).

"Si lo difícil es posible, también lo es lo fácil" (14).

"Si algo les es posible a los que son peores o inferiores o menos discretos, más lo será para los contrarios" (15)

"Y lo que podrían juzgar o han juzgado los discretos, o todos o el vulgo o la mayoría o los mejores, como bien, o bien mayor, es de necesidad que sea así, o simplemente, o en cuanto han juzgado conforme a su prudencia" (16)

Por otro lado, con estos ejemplos se puede ver que los lugares comunes tienen un marcado carácter práctico y, por lo mismo, están enfocados a lo particular (no hablan sobre lo que es el bien en sí mismo, sino sobre cómo identificar lo bueno y lo mejor en situaciones concretas), pues:

"Buscar fuera de esto algo sobre la grandeza en general y la excelencia, es divagar, porque más importante para la práctica que las cosas universales, son las particulares" (17).

2) Distinción entre el silogismo retórico y el dialéctico.

Según hemos visto hasta ahora, la retórica y la dialéctica tienen importantes características en común. Ambas se basan en los

lugares comunes o tópicos, y ésta es una característica esencial tanto de la retórica, como de la dialéctica. Siendo tan grande la semejanza, resulta un tanto difícil establecer cuáles son las diferencias entre estas dos artes; sin embargo, es lo que enseguida intentaremos.

a) La primera diferencia -y en esto seguimos, nuevamente, a Ryan- entre silogismo retórico y dialéctico es que éste último depende menos de los lugares comunes que el entimema o silogismo retórico. En efecto, tal parece que el silogismo dialéctico siempre tiende a ir más allá de los simples lugares comunes; en cambio, el entimema puede estar basado completa y absolutamente en el lugar común y sólo en él:

"La primera diferencia entre silogismos retóricos y dialécticos consiste en el tipo de dependencia que ellos tienen en estos tópicos y opiniones aceptadas. Los silogismos retóricos o entimemas, o bien, simplemente vuelven a exponer una de estas opiniones aceptadas, o bien, ellos argumentan en base a ellas. Para ponerlo de manera distinta: a veces uno puede formular un entimema simplemente exponiendo una opinión aceptada: "Si el contrario de una cosa es malo, la cosa es buena". Un entimema así no sería ni muy útil, ni muy motivante. Más valioso, sin embargo, es un entimema que derive de esa opinión, cuando esa opinión se use con otros datos, de la ética, por ejemplo. El resultado sería algo como: "Ser temperante es bueno, dado que ser intemperante es malo". Los silogismos dialécticos, sin embargo, son distintos. Uno no puede establecer un silogismo dialéctico meramente repitiendo una opinión comúnmente sostenida, ni puede establecer tal silogismo simplemente con llenar tal opinión con algunos datos. Pero uno puede argumentar a modo de un silogismo dialéctico que tiene una premisa que, o bien, está basada en una opinión aceptada, o bien, que es ella misma una opinión aceptada, con otras premisas que exponen algunos datos, todo ello siendo rematado con una conclusión apropiada. De las indicaciones dadas en los

Tópicos, yo tomaría la siguiente para representar un ejemplo de silogismo dialéctico:

- La envidia es un dolor sentido ante la evidente prosperidad de las buenas personas.

-La buena persona no siente dolor de la prosperidad de otras buenas personas.

-Por lo tanto, la persona buena no siente envidia.

La primera premisa yo la tomaría como una definición de la ética, mientras que la segunda sería una opinión comúnmente aceptada.

Los silogismos retóricos, entonces, difieren de los silogismos dialécticos en que los primeros son más inmediatamente dependientes de los tópicos y opiniones aceptadas." (18).

De esta manera, podemos ver que -según Ryan- los silogismos retóricos dependen totalmente de los tópicos o lugares comunes, al grado de que el entimema puede reducirse a la simple enunciación del tópico en cuestión; en cambio, los silogismos dialécticos no pueden basarse sólo en las opiniones comunes, sino que deben ir más allá. Es decir, el silogismo dialéctico, comparado con el silogismo retórico, es más estricto en su formulación; tiene que asentar con mayor claridad las premisas a partir de las cuales hace su inferencia. En cambio, en el silogismo retórico no ocurre esto, pues si el argumento ha sido aceptado con el solo apoyo del lugar común, no hace falta dar razones ulteriores ni fundamentar con más premisas la conclusión a la que se ha llegado.

Esto no debe extrañarnos si tomamos en cuenta, por un lado, que la retórica está más encaminada a ser utilizada en las asambleas del pueblo, donde puede haber todo tipo de público. En

cambio, la dialéctica está destinada a espíritus más "refinados" o "selectos". Por otro lado, la retórica tiene un fin eminentemente práctico y su utilidad está siempre relacionada con lo práctico y concreto, en tanto la dialéctica no se reduce a fines "prácticos" en el sentido rudo de la palabra, sino que también puede aspirar a fines más elevados y ser principio de la ciencia (19).

b) También difieren el entimema y silogismo dialéctico en lo siguiente: el silogismo dialéctico debe basarse en el principio más radical que pueda, mientras que el entimema o silogismo retórico, se basa en lo que pueda resultar más accesible; además, el silogismo dialéctico debe explicitar todas y cada una de sus premisas, así como también las sucesivas deducciones que hace hasta llegar a la conclusión, en cambio, el silogismo retórico puede y debe suprimir las premisas que le sea posible (es decir, aquéllas cuya ausencia no impida la comprensión del argumento), para que sea más accesible y persuasivo. Ryan lo explica de la siguiente manera:

"La segunda diferencia entre estas dos clases de silogismos (dialécticos y retóricos) está estrechamente relacionada con la primera: es la manera en que ellos proceden. Esto es, en la dialéctica un argumento, para ser aceptable, debe estar completo en dos sentidos: primero, debe estar fundado en el más básico de los principios de su disposición; y segundo, al formular los pasos utilizados para llegar a la conclusión, debe expresarlos a todos ellos. El entimema, al contrario, empieza con lo que está más a la mano, sin ningún cuidado por el fundamento último de su argumento. Además, se salta pasos que podrían haber sido considerados necesarios en el argumento, con tal de que el argumento sea claro y los pasos omitidos no sean controvertidos" (20).

En esta segunda diferencia también podemos notar que el argumento dialéctico tiene un carácter mucho más riguroso que los entimemas o silogismos retóricos (21). Esto se puede explicar por la misma razón aludida anteriormente: el dialéctico quiere alcanzar la verdad, muy a su modo, es cierto, pero en gran medida es eso lo que busca y en lo que se ejercita por medio del diálogo; en cambio, el fin del retórico es persuadir y, aunque es cierto que debe tratar de hacerlo conforme a la verdad, sin embargo, no es la verdad en sí misma lo que persigue, sino la acción. Por eso no duda en sacrificar el rigor deductivo para ganar más en el campo de la persuasión, y esto es lo que, de hecho, se ve obligado a hacer.

En efecto, Aristóteles afirma que en el silogismo retórico se deben suprimir las premisas que se sobreentiendan, para hacer lo más corto que se pueda el entimema, ya que, como se supone que el público al que se está hablando es gente sencilla, no hay que pretender que tengan en mente demasiadas cosas a la vez, pues terminarían por no poder seguir el argumento y no se lograría la persuasión. Además, el entimema debe basarse sobre las cosas más comunmente aceptadas y que de antemano se sabe que son admitidas, no en las razones últimas que sustentan nuestro punto de vista (porque éstas, tal vez, ni siquiera sean comprendidas por nuestro auditorio y, por lo tanto, tampoco serán aceptadas). Dice el Estagirita:

"Cabe hacer silogismo y concluir o bien a partir de cosas establecidas primero mediante silogismo, o bien sobre cosas de que no se ha hecho silogismo, pero que necesitarían silogismo, porque no son admitidas. Necesariamente, de estos razonamientos, el uno no se puede bien seguir por su longitud (y el que debe decidir se supone que es un hombre

sencillo); el otro no es persuasivo porque no procede de premisas en que se está de acuerdo ni de cosas admitidas" (22).

Y Ryan agrega que un argumento de extensión muy amplia, además de ser difícil o imposible de seguir por la gente sencilla, terminaría por hacer perder interés al público, al dar la impresión de que el orador sólo quería seguir y seguir hablando, detallando hasta los aspectos en que todos estaban de acuerdo y no había discusión.

De esta manera, podemos ver que el poco rigor que hay en el silogismo retórico, en comparación con el dialéctico, no se debe a un defecto o imperfección de la retórica en cuanto tal, sino que esta característica se ajusta plenamente a los fines y razón de ser de este arte (23). No hay que exigirle a la retórica la perfección formal que tiene la dialéctica, porque sencillamente, dejaría de ser retórica: perdería gran parte de su poder persuasivo. Por eso dice Ryan a este respecto:

"No hay ninguna indicación de que la retórica requiera nada como lo que se podría llamar *perfección formal*. La necesidad de tal perfección podría venir sólo del hecho de que un argumento que no estuviera completo (formalmente) no fuera poderoso. Pero no es este el caso. Los argumentos cortos e incisivos parecen ser mucho más poderosos (convincentes) que los intrincados, a pesar de que éstos últimos puedan ser más elegantes. Dado que la retórica descubre y hace uso de argumentos convincentes, no pone ninguna estimación en la perfección formal. Como la perfección formal no tiene nada en qué contribuir al propósito de la retórica, creo que el genuino entimema no está careciendo de nada que requiera ser añadido, o siquiera pueda ser añadido sin cambiarlo. El entimema genuino está, a su modo, completo como está; es decir, completo como un argumento convincente". (24)

En la retórica no importa tanto la exactitud formal, sino la persuasión. Esta es una importante diferencia entre los silogismos retóricos y dialécticos, por un lado, pero también entre los silogismos retóricos y científicos (no obstante que el peso de la diferencia entre estos dos últimos lo habíamos puesto en su materia y no en su forma). Mientras el silogismo dialéctico difiere del científico principalmente por su materia, el silogismo retórico difiere del científico no sólo por su materia, sino también por su forma.

c) La tercera diferencia que señala Ryan entre silogismos retóricos y dialécticos es que estos últimos parecen tener un campo de aplicación mucho más amplio que los entimemas; pues tal parece que el campo de acción de los entimemas se limita al de los tres géneros de retórica que menciona Aristóteles:

"De la oratoria se cuentan tres especies, pues otras tantas son precisamente las de oyentes de discursos (...) Forzosamente el oyente es espectador o árbitro, y si árbitro, o bien de cosas sucedidas, o bien de futuras. Hay el que juzga de cosas pasadas, como juez; otro hay que juzga de la habilidad, el espectador, de modo que necesariamente resultan tres géneros de discursos en retórica: deliberativo, judicial, demostrativo".
(25)

Podemos preguntarnos, ¿por qué se hace esta división precisamente en base al oyente, y no del asunto que se trata, o del orador? Esto no es difícil de contestar: porque el fin de la retórica es algo práctico, a saber, convencer o "aconsejar" a otro; de tal manera que el campo de la retórica se reducirá, a fin de

cuentas, a lo aconsejable. Por eso Aristóteles dice (26) que la retórica versa sobre las cosas que ya es costumbre deliberar, y que deliberamos:

"Acercas de las cuestiones que parecen admitir ser de dos maneras, ya que acerca de las cosas que es imposible hayan sucedido o sean o estén de otra manera, nadie se mete a dar consejo, si así las considera, pues nada adelantaría" (27).

En cambio, la dialéctica, al no tener como fin lo exclusivamente práctico, sino que, como hemos visto, puede también buscar la verdad misma y proporcionar, incluso, los principios de la ciencia, tiene un campo de aplicación mucho más vasto que la retórica. Sin embargo, agrega Ryan:

"No obstante, esta restricción no debería verse como prolongable a todos los usos de los silogismos de tipo retórico. No hay ninguna razón, desde el punto de vista de la teoría retórica, por el que tales silogismos, junto con al menos otros elementos de la argumentación retórica, no puedan ser usados en establecer otros que aquéllos usualmente asociados con la retórica" (28).

A pesar de esto último, aunque la retórica pudiera extenderse a más terrenos que aquéllos en que normalmente se le usa, eso no implica que pudiera llegar a tener un campo de acción cualitativamente más vasto que la dialéctica (ya que la dialéctica no se reduce sólo a lo deliberable, sino que también abarca otras cosas); sin embargo, quizás cuantitativamente se pudiera considerar como más extenso el uso de la retórica, ya que se aplica a cuestiones que se presentan todo el tiempo, todos los días y a cualquier persona; son los asuntos de que consta la vida cotidiana.

NOTAS AL CAPITULO IV

- (1) Para una visión global sobre las diversas clases de argumentos y la necesidad de tal diversidad, consultar: ZAGAL, Héctor, "Versatilidad argumentativa en Santo Tomás de Aquino", *Tópicos I* 1, Universidad Panamericana, México, D.F., 1991.
- (2) Acerca del origen y evolución de la teoría argumentativa o silogística de Aristóteles, puede consultarse: KAPP, E., "Syllogistic", *Articles on Aristotle*, Vol. I science, ed. by Barnes, Schofield, Sorabji; Duckworth, London, 1975.
- (3) Cfr. supra, pp. 16 ss.
- (4) *Retórica I*, 2, 1358 a, 11 - 13.
- (5) *Ibidem I*, 2, 1358 a, 22 - 27.
- (6) *Tópicos I*, 1, 100 a, 25 - 35.
- (7) *Primeros Analíticos I*, 30, 46 a, 4 - 12. Así lo explica también Víctor Kal. Cfr. *On intuition and discursive reasoning in Aristotle*, ed. Brill, Leiden, Netherlands, 1988, pp. 21 y 22.
- (8) *Retórica I*, 1, 1354 a 1 - 3.
- (9) Acerca de todas las demás características del silogismo científico y la manera en que éste se emplea o no se emplea dentro de las obras aristotélicas, vease: BARNES, J., "Aristotle's Theory of Demonstration", *Articles on Aristotle*, I science, ed. by J. Barnes, M. Schofield, P. Sorabji; Duckworth, London, 1975.
- (10) *Retórica I*, 2, 1358 a, 14 - 17.

- (11) Cabe mencionar que en la argumentación dialéctica se pueden llegar a mencionar principios propios del tema en cuestión, pero sin que haya un conocimiento de su relación necesaria con el objeto. Se permanece, por tanto, en el terreno de la probabilidad, como señala KAL, *op. cit.*, p. 33.
- (12) *Retórica I*, 6, 1362 b, 32.
- (13) *Ibidem I*, 7, 1365 a, 1.
- (14) *Ibidem II*, 19, 1392 a, 15.
- (15) *Ibidem II*, 19, 1392 b, 10 y 11.
- (16) *Ibidem I*, 7, 1364 b, 12 - 15.
- (17) *Ibidem II*, 20, 1393 a, 17 - 20.
- (18) RYAN, *op. cit.*, pp. 40 y 41: "The first difference between dialectical and rhetorical syllogisms lies in the sort of dependence they have on these *topoi* and accepted opinions. Rhetorical syllogisms, or enthymemes, either merely restate one of these accepted opinions or they argue on the basis of them. To put it differently: at times one can formulate an enthymeme simply by stating an accepted opinion: for example, *If the contrary of a thing is bad, the thing is good* (1360 b 30). Such an enthymeme would neither be very useful nor moving. More valuable, however, is an enthymeme that derives from such an opinion, as that opinion is joined with some data, from ethics, for example. The result might be something like *To be temperate is good; for to be intemperate is bad*. Dialectical syllogisms, however, are different. One cannot state a dialectical syllogism merely by repeating a commonly held opinion, nor can one state such a syllogism merely by filling in such an opinion with some data. But one can argue by means of a dialectical syllogism that has one premise that is either based on an accepted opinion or which is itself an accepted opinion, with another premise stating some data, the whole thing being capped by a suitable conclusion. From hints given in *Topics*, I would take the following to represent an example of a dialectical syllogism:

-Envy is pain felt at the apparent prosperity of good people.

-The good person does not feel pain at the prosperity of other good people.

-Therefore, the good person does not feel envy.

The first premise I would take to be a definition from ethics, while the second would be a commonly accepted opinion. Rhetorical syllogisms, then differ from dialectical syllogisms in that the former are more immediately dependent on *topoi* and accepted opinions".

- (19) Cfr. *Tópicos* I, 2, 101 a, 30 - 101 b, 4.
- (20) RYAN *op.cit.*, p. 41: "The second difference between these two types of syllogisms (dialectical and rhetorical) is closely related to the first: It is the manner in which they proceed. That is, in dialectic an argument to be acceptable must be complete in two senses: first, it must be founded on the most basic of the principles at its disposal; and second, in formulating the steps used to arrive at the conclusion it must state all of them. The enthymeme, on the contrary, begins with what is close at hand, with no concern for the ultimate basis of its argument. In addition, it skips steps that might have been thought necessary in the argument, provided the argument is clear, and the skipped steps are not controversial."
- (21) Para ver más sobre las reglas que rigen la argumentación dialéctica, puede consultarse: PEREDA, C., "Vicisitudes de los *Tópicos*", *Tópicos*, Universidad Panamericana, México, D. F., I 1, 1991.
- (22) *Retórica* I, 2, 1357 a, 8 - 14.
- (23) Cfr. ZAGAL, Héctor, "Versatilidad argumentativa en Santo Tomás de Aquino", *Tópicos* I 1, México, 1991.
- (24) RYAN, *op.cit.*, p. 44: "There is no indication that rhetoric demands anything like what might be called *formal completeness*. The necessity for such completeness could come only from the fact that an argument that was not complete (formally) would not be compelling. But this is not the case. Short, incisive arguments seem to be much more compelling than long, intricate ones, even though these latter may be more elegant. Since rhetoric discovers and makes use of convincing arguments, it puts no value on formal completeness. Because formal completeness has nothing to contribute to the aim of rhetoric, I believe that genuine enthymeme is not missing anything that needs to be added, or even that can be added without changing it. The genuine enthymeme is in its own way complete as it is, complete, that is, as a convincing argument".
- (25) *Retórica* I, 3, 1358 a, 37 - 1358 b, 8.

(26) *Ibidem* 1, 2, 1357 a, 1.

(27) *Ibidem* 1, 2, 1357 a, 5 - 8.

(28) RYAN, *op.cit.*, p. 46: "This restriction should not, however, be regarded as extending to all the uses of rhetorical-type syllogisms. There is no reason, from the point of view of rhetorical theory, why such syllogisms, along with at least some of the other elements of rhetorical argumentation, cannot be used in setting other than those usually associated with rhetoric."

V. ESTRUCTURA GENERAL DE LA ARGUMENTACION RETORICA

1) Argumentos propios del arte retórico.

Para lograr la persuasión -según explica Aristóteles- existen muy diversos tipos de argumentos. Sin embargo, muchos de ellos, aun cuando sean muy eficaces para persuadir, no deber ser considerados propios del arte. ¿Cuáles son las características de los argumentos conforme al arte? Quizás el siguiente texto nos de alguna luz para responder esta pregunta:

"De los argumentos retóricos (πρῶτων) (1) unos son sin arte y otros propios del arte. Llamo sin arte a los que no son logrados por nosotros, sino que preexisten, como los testigos, confesiones en tormento, documentos y semejantes; objeto del arte, los que mediante el método y por nosotros pueden ser dispuestos, de manera que es preciso de aquéllos servirse, éstos inventarlos" (2).

Resulta patente por este texto que lo propio del arte retórico no es la persuasión por la persuasión misma. No es la simple persuasión lo que hace a un argumento valioso según el arte retórico. Si así fuera, Aristóteles no dejaría de lado -como lo hace en este texto- a los testigos, confesiones en tormento, documentos, etc., pues por experiencia sabemos que tales elementos son decisivos para dirigir el juicio o lograr la persuasión en las personas.

Si considera a tales "argumentos" como ajenos al arte retórico es porque no constituyen realmente un logro racional; no se consiguen por medio del discurso racional, sino que son algo ya dado. No será mejor retórico el que tenga la fortuna de encontrar testigos o documentos decisivos, ni el que tenga las técnicas de tortura más eficaces para hacer confesar, sino el que sea capaz de "considerar"

(θεωρεῖν) en cada caso lo que cabe para persuadir"(3), donde este "considerar" o "contemplar con la inteligencia" destaca el carácter intelectual del arte retórico.

El arte está, pues, en saber elaborar los razonamientos persuasivos, y no en el simple persuadir:

"(la retórica) no es su misión persuadir, sino ver los medios de persuadir que hay para cada cosa particular, al modo que en todas las demás artes".
(4)

Por otro lado, si el valor de los argumentos retóricos estuviera fincado en el persuadir por el solo persuadir, entonces los buenos retóricos deberían lograr la persuasión en todos y cada uno de los casos, sin importar la materia de ellos. Pero no es esto lo que ocurre con el arte retórico: habrá casos en que el asunto sobre el cual se pretende persuadir sea insuficiente en sí mismo para lograr convencer a nadie, como señala Aristóteles -a continuación del texto arriba citado- en analogía con el arte de la medicina:

"pues no es tampoco propio de la medicina ponerle a uno sano, sino conducir hacia ello en cuanto sea posible, pues también es posible que los incapaces de alcanzar salud sean atendidos bien". (5)

De esta manera, se ve que no es la persuasión lo que caracteriza a los argumentos conforme al arte retórico, pues ni siquiera el buen retórico persuadirá siempre: hay asuntos en los que no cabe persuasión alguna. El Estagirita no menciona cuáles sean tales asuntos, pero un buen ejemplo (si no es que el único) de ellos es: la falsedad. En efecto, la falsedad, por sí misma, no es capaz de persuadir a nadie. Cuando persuade no es per se, sino per accidens: si a alguien persuade, es porque se le ha "disfrazado" de verdad (es decir, no persuade en cuanto falsa, sino en cuanto que tiene apariencia de verdad).

Por ahora, quede sólo como comentario el asunto de la falsedad. Acerca de este tema se verá más a lo largo del presente trabajo. Aquí sólo hemos hecho alusión a él para apoyar la idea de que no todo lo persuasivo debe considerarse propio del arte retórico. Es por esto último que, al empezar a hablar acerca de cuáles son los argumentos pertenecientes a la retórica considerada como arte, Aristóteles deja a un lado los testigos, confesiones en tormento, documentos, etc. -por más persuasivos que resulten- y afirma que los argumentos que sí son objeto de este arte son aquéllos dispuestos por nosotros mediante el método, los cuales menciona en lo que sigue:

"De los argumentos ($\alpha\rho\gamma\upsilon\mu\epsilon\tau\alpha$) suministrados mediante el discurso ($\lambda\omicron\gamma\omicron\upsilon$) hay tres especies, pues unos residen en el carácter del que habla,

otros, en poner en cierta disposición al oyente, otros, en el mismo discurso, por lo que demuestra o parece demostrar" (6).

2) Argumento por el carácter del orador. (7)

Dice Aristóteles:

"Por el carácter, cuando el discurso se dice de tal manera que hace digno de fe al que lo dice, pues a las personas decentes les creemos más y antes, y sobre cualquier cuestión, en general, y en las que no hay seguridad sino duda también por completo. También esto es preciso que ocurra por el discurso, mas no por tener los oyentes prejuzgada la calidad del que habla; porque no hay, según algunos de los tratadistas señalan, que considerar en el arte la probidad del que habla como sin importancia para la persuasión, sino que casi puede decirse que el carácter lleva consigo la prueba principal" (8).

Quizás pueda resultar sorprendente -después de haber dejado Aristóteles a un lado a los medios persuasivos de las confesiones en tormento, testigos, etc., y después de haber criticado duramente a los tratadistas que no se ocupaban de los entimemas, sino sólo de los "aditamentos" de la retórica- el hecho de que ahora el Estagirita mencione precisamente al carácter del orador como un tipo de argumento propio del arte retórico y con una importancia primordial dentro de éste. Sin embargo, si analizamos un poco más, ya no será esto lo que nos sorprenda, sino más bien, el gran equilibrio que guarda Aristóteles dentro del conjunto total de su obra. Ciertamente, el Filósofo critica a los tratadistas anteriores por no haber abordado el asunto del entimema, parte medular del arte retórico; pero no por ello se va al extremo

opuesto: considerar tan sólo la estructura del entimema desligándolo de todo lo demás, sino que también en esta ocasión Aristóteles se sabe mantener en el punto medio que le es característico (aunque lo central en el arte retórico es la teoría del entimema, no por ello hay que irnos al extremo de pensar que la retórica es lógica pura). Este equilibrio se logra porque tiene siempre presente que la persuasión, que es el centro en torno al cual gira la argumentación retórica, está necesariamente referida a "alguien" (el sujeto a quien se intenta persuadir), de tal manera que el retórico no sólo debe ocuparse de cómo construir el entimema, sino también de cómo presentarlo:

"Y puesto que la retórica existe para juzgar (ya que también se juzgan los consejos, y el veredicto es juicio), es necesario que se mire no sólo cómo el discurso (argumento) sea demostrativo y digno de fe, sino también cómo ha de presentarse uno mismo y ha de disponer al juez. Porque importa mucho para la persuasión (πείθειν), sobre todo en la oratoria deliberativa, y después también en la judicial, cómo se presenta el orador y suponer en los oyentes que está en cierta disposición acerca de ellos, y además si ellos están de algún modo dispuestos respecto de él" (9).

Si la selección de los ejemplos y de las premisas de los entimemas y la supresión de premisas obvias y, en fin, la construcción toda del discurso retórico está encaminada a la mayor persuasión y acceso de éste al público, es muy lógico que Aristóteles se preocupe por el carácter o tono que ha de adoptar el orador, pues esto será como su carta de presentación ante el auditorio. Un discurso brillante con entimemas y ejemplos perfectamente escogidos y contruidos probablemente, no convencerá a

nadie si el orador que lo presenta tiene fama de vicioso, habla atropelladamente o parece inseguro de lo que dice.

Ahora bien, de acuerdo con lo dicho al principio de este capítulo, no todo lo persuasivo entra en el campo del arte retórico, de manera que el hecho de que el carácter del orador sea importante para la persuasión no es una razón suficiente para que sea considerado como argumento propio del arte retórico. Si sólo se consideran propios del arte aquellos argumentos elaborados por nosotros (no como los documentos o testigos) y que son fruto de un método racional (no como las confesiones en tormento), entonces, ¿se puede decir que el argumento por el carácter del orador sea propio del arte?, ¿Hasta qué punto puede considerarse el carácter o tono del orador como un argumento logrado por el método? -Me atrevería a decir que hasta el punto mismo en que consideramos al entimema y al ejemplo como argumentos racionales. El carácter del orador puede constituir un argumento no explícito -y quizás por ello, más convincente, pues así el oyente no lo considera como algo ajeno que busque ser aceptado, sino como un hecho que él descubre con la forma ya sea de un entimema, ya sea de un ejemplo o inducción.

En efecto, el cometido del buen carácter del orador no es la ornamentación del discurso ya acabado, ni tampoco el que, gracias a ese carácter virtuoso, se logre un documento valioso (obsérvese que Aristóteles no habla de que el orador sea fidedigno, sino de que diga el discurso de tal manera que lo parezca (10)), sino el poder

propiciar en el público el juicio: "Este es un buen hombre. Es un hombre virtuoso". Una vez que el oyente tiene esta premisa acerca del carácter del orador, no hace falta más que recordar un tópico del tipo de "lo bueno es lo que dicen los hombre virtuosos" (11), para formar el entimema correspondiente, o bien, proceder inductivamente: "X" era virtuoso y hablaba con verdad; "Z" era virtuoso y hablaba con verdad; entonces este orador también debe estar diciendo la verdad, puesto que también es virtuoso".

Ahora bien, no estamos diciendo que el argumento por carácter del orador sea de la misma fuerza que un entimema o un ejemplo. La verdad es que no los estamos comparando; pues aunque el carácter del orador pudiera influir en el auditorio al modo de un entimema o de un ejemplo, en realidad no lo es, no tiene esa fuerza "demostrativa", ya que sería muy extraño llamar "demostrativo" a algo que no se explicita y -quizás- ni siquiera es consciente. Sin embargo, no por ello disminuye su fuerza persuasiva (recordemos a Aristóteles: "casi puede decirse que el carácter lleva consigo la prueba principal" (12)), ni tampoco las cualidades que lo hacen un argumento perteneciente al arte retórico, a saber: ser elaborado por nosotros mismos y ser fruto del método racional. El buen retórico sabe qué imagen dar al auditorio para respaldar su discurso (ya que sería un magnífico apoyo que el auditorio pensara: "Si lo bueno es lo que hace el virtuoso, ¿cómo no seguir el consejo de este hombre (que parece) virtuoso?). Y el saber cuál es el tono adecuado en cada situación, así como el saberlo mantener durante su discurso, son habilidades que implican un arte: el arte retórico,

pues no se reduce éste a la formación de argumentos formalmente válidos, sino que tiene una dimensión pragmática y también semántica decisivas.

3) Argumento por moción de las pasiones.

Dice Aristóteles:

"Por los oyentes, cuando son arrastrados a una pasión por el discurso, pues no concedemos igual nuestra opinión con pena que con alegría, ni con amor que con odio; respecto de sólo lo cual decimos que intentan ocuparse los tratadistas actuales" (13).

El retórico tiene una finalidad práctica: inculcar o hacer cambiar de creencia a un determinado auditorio. En otras palabras, trata de persuadirlos para que se decidan por lo que él propone. Ahora bien, una decisión no se hace nunca sobre lo que parece bueno "en abstracto", sino sobre lo que le resulta bueno hic et nunc al sujeto. En este hic et nunc están presentes las pasiones, actuando fuertemente sobre la voluntad (y así, indirectamente, sobre la inteligencia). No importa qué tan brillantes o claras resulten las razones que se dan: si la voluntad no quiere, no aceptará el consejo de la inteligencia. Y dado que las pasiones tienen tanta influencia sobre la voluntad, ya se ve que éstas no son de poca importancia en el terreno de la persuasión. De hecho, al hablar de ellas el Estagirita más adelante, dice:

"Son las pasiones aquello por lo que los hombres cambian y difieren para juzgar, y a las cuales sigue pena y placer; tales son la ira, compasión, temor, y las demás semejantes, y sus contrarias" (14).

Pero, ¿por qué al principio de su *Retórica* Aristóteles había criticado tan duramente a los tratadistas que sólo se ocuparon de las pasiones del oyente? —Precisamente, porque sólo se ocuparon de las pasiones del oyente y dejaron de lado la teoría del entimema, que es donde, propiamente, ha de residir la argumentación retórica. Al hacer esto, estaban poniendo en el centro del discurso algo que, en realidad, le era exterior:

"andan tratando en lo más acerca de cosas exteriores al asunto, porque la odiosidad en la acusación y la compasión y la ira y tales emociones del alma no afectan al asunto, sino al juez" (15)

De esta manera, aunque seguramente los oradores lograban lo que se habían propuesto, sin embargo, su actuación era como una farsa, pues, supuestamente, el objeto del discurso era dar razones en las cuales se apoyase la deliberación, no discutir el sentir de cada uno acerca del asunto.

Ahora bien, viendo todo esto, ¿cómo es posible que Aristóteles todavía considere a la moción de las pasiones como un argumento propio del arte retórico? Es posible porque Aristóteles está pensando en un uso equilibrado de tal recurso, y no en un abuso de éste. Ahora hay que explicar lo que queremos decir con "un uso equilibrado": Tal parece que la moción de las pasiones debe ser empleada para que los oyentes se encuentren en una disposición

adecuada para recibir nuestras razones y demostraciones, pero no para que sea ella (la moción de las pasiones) la que decida la deliberación. En efecto, aunque Aristóteles considera a la moción de las pasiones como un argumento propio del arte retórico, es también evidente que no lo considera como el principal argumento, sino sólo como algo externo a la argumentación principal, cuyo núcleo está constituido por los entimemas (16).

El argumento por moción de las pasiones estaría siendo utilizado correctamente, esto es, conforme al arte, cuando se le use sólo para poner en una disposición adecuada a los sujetos que están escuchando nuestros razonamientos, y no cuando pretenda tomar el lugar de los razonamientos mismos. Para aclarar más esto, veamos un caso práctico: supongamos que el argumento que el orador presenta es válido, pero sabe que el auditorio está dominado por una pasión que, definitivamente, le cerrará los oídos a tal argumento, por más verdadero que sea. ¿Qué hacer entonces? Simplemente, tratar de allanar tal pasión y suscitar otra distinta, de tal manera que el argumento tenga la oportunidad de ser escuchado.

En definitiva, la moción de las pasiones no debe nunca pretender substituir a la demostración misma, sino ser una ayuda para que la demostración en cuestión pueda ser escuchada, o bien, para que después de haber demostrado, se logre una rápida ejecución de la acción perseguida por el discurso (17).

4) Argumento por el discurso mismo.

a) La teoría del entimema como centro del arte retórico.

Llegamos ahora al tipo de argumento más importante de la retórica, y donde propiamente reside este arte. En los dos anteriores modos de argumentos -a saber, por el carácter del orador y por la moción de las pasiones en el oyente- de lo que propiamente se trataba era del modo de presentar el discurso (por parte del orador) y del modo de recibir el discurso (por parte de los oyentes), pero ahora hablaremos sobre el discurso mismo. Ya se ve, entonces, que este tipo de argumentos, del cual enseguida trataremos, constituye la parte medular o "esencial" del arte retórico, mientras que los otros dos tipos de argumentos, aunque también pertenecen a este arte, vienen a ser como "accidentes propios" del discurso (sin que por ello haya que considerar a ninguno de ellos como menos persuasivo).

Dice, pues, el mismo Aristóteles que los entimemas son "el cuerpo de la argumentación (πίστεως)" (18), la parte esencial del discurso. Al lado de éstos están también los ejemplos o inducciones retóricas; de modo que es a estos dos tipos de construcciones (entimema y ejemplo) a las que aludíamos en el título: "argumento por el discurso mismo".

El ejemplo y el entimema -y en especial éste último- son la parte esencial del discurso retórico, debido a su carácter "demostrativo". Y aunque pudiera parecer extraño que se hable de demostraciones en el campo de la persuasión, la verdad es que cuando nos persuadimos de algo es, sobre todo, porque nos parece que ese algo ha sido demostrado; como dice Aristóteles:

"Los argumentos retóricos son una especie de demostración (pues prestamos crédito sobre todo cuando entendemos que algo está demostrado), la demostración retórica es un entimema (el cual es, por decirlo en general, el más fuerte de los argumentos)" (19).

Viendo esto último, podemos alejarnos aun más de los que opinan que es la sola persuasión lo que determina la validez de los argumentos retóricos, porque para persuadir hay muchos medios (incluso, la tortura), pero para persuadir con arte, lo esencial es la "demostración".

Ahora bien, resulta muy claro que aquí no se está entendiendo "demostración" en sentido estricto; pues, como dice Aristóteles (20), para que un silogismo sea demostrativo debe estar formado de proposiciones verdaderas y primitivas, o bien, de proposiciones que deban su certidumbre a proposiciones primitivas y verdaderas. Tal condición no la cumplen ni los silogismos dialécticos, ni los silogismos retóricos, ya que aquéllos se basan en meras probabilidades, y éstos, en probabilidades aun más remotas o simples "sospechas". Pero sí podemos considerar dentro de la retórica (y también dentro de la dialéctica) una demostración en

sentido lato: aquel argumento que, aunque esté muy lejos de ser una estricta demostración, presenta bases más o menos sólidas para realizar su inferencia. Además de esto, el argumento retórico es, en cierto sentido, una demostración porque -como explica Aristóteles en el pasaje antes citado- tal argumento es convincente, y nosotros solemos convencernos cuando creemos que algo ha sido demostrado.

Así, pues, ya se ve que no se tratará de una demostración en sentido estricto (pues en ese caso, lo más persuasivo serían las Matemáticas y la Lógica formal), sino de la demostración retórica. Esta contempla no sólo el discurso, sino también la persona a quien se dirige; por ello este tipo de demostración adquiere características especiales, como veremos enseguida, al tratar con más detenimiento lo que es el silogismo retórico. Pero por lo pronto, ya hemos visto que, dentro de este arte, lo principal es la teoría del entimema. Esto nos muestra mucho mejor el género de conocimiento al cual pertenece la retórica: quizás al hablar sobre los argumentos por el carácter del orador y las pasiones del oyente, nos haya dado la impresión de que el arte retórico está más relacionado con la ética o con la política que con otra cosa; sin embargo, ahora, al hablar sobre el entimema, nos queda más claro que la retórica, en realidad, está mucho más emparentada con la lógica, que con la ética:

"De manera que sucede que la retórica es como paralela de la dialéctica y del tratado de los caracteres o ética, la cual puede bien llamarse política. Por eso se encubre con la figura de la política la retórica y los que pretenden estudiar

ésta, en parte por ineducación, en parte por ostentación, en parte por otras causas humanas; pero es una parte de la dialéctica y su semejante, como decíamos al comienzo. (21)

Y está la retórica más relacionada con la lógica y la dialéctica que con cualquier otra cosa, porque:

"es evidente que el que mejor puede considerar de que premisas y como resulta el silogismo, ese podrá ser el más hábil en el entimema, pues comprende a que se aplica el entimema y que diferencias tiene respecto de los silogismos lógicos. Pues tanto lo verdadero como lo verosímil es propio de la misma facultad verlo, ya que por igual los hombres son suficientemente capaces de verdad y alcanzan por la mayor parte la verdad; por eso tener hábito de conjeturar frente a lo verosímil es propio del que también está con el mismo hábito respecto de la verdad. (22)

b) Definición de entimema y de ejemplo o paradigma.

Antes de ver las definiciones de entimema y ejemplo, simplemente queremos hacer notar que son sólo ellos (el silogismo y la inducción) los medios que hay para persuadir mediante la demostración:

"De la persuasión mediante demostración o demostración aparente, lo mismo que en la dialéctica hay la inducción, o el silogismo aparente, también aquí es de modo semejante: pues el ejemplo es una inducción, el entimema es un silogismo, el entimema aparente, un silogismo aparente (...) Pues todos dan las pruebas para demostrar o diciendo ejemplos o entimemas, y fuera de esto nada; de manera que en absoluto es preciso

que cualquier cosa se pruebe o haciendo silogismo o inducción." (23)

Pasando ahora a las definiciones de entimema y ejemplo (o paradigma), dice Aristóteles:

"Llamo entimema al silogismo oratorio
{ ῥητορικόν συλλογισμὸν } y ejemplo
{ παραδειγμα } o la inducción oratoria
{ ἐπαγωγὴν ῥητορικὴν } (...) y es
forzoso que los entimemas y los ejemplos sean lo
mismo respectivamente que los silogismos y la
inducción". (24)

Aquí podemos ver la clara relación que hay entre el entimema y el ejemplo, con el silogismo y la inducción, respectivamente. De hecho, ellos son un silogismo y una inducción, pero con ciertas características que los diferencian de los silogismos e inducciones lógicos o dialécticos. Esto se verá más claro al mirar su definición.

El ejemplo o paradigma (que en los *Tópicos* se llama "inducción") significa:

"mostrar por muchas cosas y semejantes que es de tal manera".(25)

El ejemplo de esto que da en los *Tópicos* es: "como si el timonel y el auriga que conocen su arte son los mejores, así también en general el que sabe respecto de cualquier otra cosa, es el mejor" (26).

El entimema (que en los *Tópicos* se llama "silogismo") significa que:
 "dadas ciertas proposiciones, otra de ellas resulte a su lado por existir ellas o absolutamente o por la mayor parte" (27).

En los *Tópicos* lo define así: "el silogismo es un razonamiento en el cual, supuestas ciertas premisas, se infiere necesariamente de ellas algo diverso de lo que se ha supuesto" (28).

Ahora bien: a pesar de que Aristóteles llame al entimema y al ejemplo "silogismo" e "inducción", respectivamente, y a pesar de que las definiciones de ellos que da en la *Retórica* son muy parecidas a las que da en los *Tópicos* o, inclusive, en los *Analíticos*, sin embargo, el entimema y el ejemplo o paradigma tienen una estructura diversa a la que tendrían el silogismo y la inducción en la dialéctica o en la lógica. Tal diferencia se da, principalmente, a causa de los diversos tipos de "destinatarios" que tienen cada una de estas artes (cosa que no es de sorprender, ya que el oyente es el fin del discurso (29)).

A continuación veremos cuáles son esas características especiales del entimema y el ejemplo o paradigma retóricos.

c) El entimema o silogismo retórico.

Aristóteles deja muy claro a lo largo de su *Retórica* que una característica esencial del arte retórico es la referencia que éste

hace hacia el oyente, la cual es imprescindible en este arte de la persuasión, ya que "lo persuasivo lo es para alguien" (30). Y el auditorio a que está dirigido el discurso retórico dice el filósofo que es:

"Para oyentes que no pueden inferir [o entender] a través de muchos grados, ni razonar tomándolo desde lejos". (31)

Estas características de los oyentes deben tenerse muy en cuenta al construir el entimema. Ellas determinarán, por un lado, la estructura general del argumento y, por otro lado, las premisas de las cuales se deba partir. Para explicar esto, analicemos el párrafo anteriormente citado. Este nos menciona las siguientes características:

- 1) "para oyentes que no pueden inferir [o entender] a través de muchos grados"

Aquí es claro que Aristóteles habla de que este tipo de auditorio no es capaz de seguir un argumento donde se vayan explicitando las deducciones intermedias, hasta llegar a la conclusión final. Para que tales oyentes puedan entender un argumento, será preciso que éste sea muy corto, es decir, que los pasos argumentativos sean los menos posibles, de tal manera que la distancia entre las premisas y la conclusión final resulte mínima. Por eso decimos que tal característica del auditorio determina la estructura general del argumento, pues para lograr tal brevedad, es preciso suprimir algunas premisas (32).

De esta manera, una deducción impecable, hecha por el método de inferencia formal, explicitando todos y cada uno de los pasos deductivos, podría resultar una verdadera delicia para cualquier lógico. Sin embargo, para el público sencillo y poco preparado al que se dirige el orador, no será más que algo completamente aburrido e ininteligible y, por supuesto, sin ningún efecto persuasivo.

2) "ni razonar tomándolo desde lejos".

Esta segunda característica del auditorio marca la pauta para conocer cuál es el tipo de premisas de las cuales se debe partir en la argumentación. Es por eso que decíamos que las características del oyente no sólo determinan la estructura general del argumento, sino también las características de sus premisas. Veamos el siguiente pasaje de la *Retórica*:

"Porque no hay que tomarlo todo de lejos ni tampoco concluir pasando por cada término; lo uno es obscuro por lo largo, lo otro es charlatanería, por decir lo que es evidente. Esto es la causa también de que sean más persuasivos los ignorantes que los educados, ante la muchedumbre, según dicen los poetas que los ignorantes, ante la turba, hablan con más arte; pues los otros dicen lo abstracto y lo universal, pero éstos toman de donde saben y lo que está cerca de los oyentes." (33)

A la luz de este nuevo pasaje, vemos que al decir el Filósofo que este auditorio no es capaz de "razonar tomándolo desde lejos", está hablando de que este auditorio, para captar y aceptar el

argumento, necesita que el razonamiento se haga a partir de premisas que le resulten familiares (para lo cual, como es natural pensar, éstas tendrán que ser concretas y particulares).

De manera que el criterio para elegir las premisas de un discurso retórico no debe ser la exactitud y la evidencia de las premisas por sí mismas, sino la familiaridad que el oyente tenga con tales premisas (es decir, la evidencia quoad nos). La razón de esto la explica Aristóteles en la *Metafísica*:

"El resultado de las lecciones depende de las costumbres de los oyentes. En efecto, queremos que se hable como estamos acostumbrados a oír hablar, y las cosas dichas de otro modo no nos parecen lo mismo, sino, por falta de costumbre, más desconocidas y extrañas. Lo acostumbrado, en efecto, es fácilmente conocible. Y cuánta fuerza tiene lo acostumbrado, lo muestran las leyes, en las cuales lo fabuloso y lo pueril, a causa de la costumbre, pueden más que el conocimiento acerca de ellas.

Unos, en efecto, no escuchan a los que hablan si no se habla matemáticamente; otros, si no es mediante ejemplos; éstos exigen que se aduzca el testimonio de algún poeta; aquéllos, todo lo quieren con exactitud, y a los de más allá les molesta lo exacto, o por no poder seguir el razonamiento o por la enumeración de pequeñeces" (34).

Resumiendo: las características especiales del entimema o silogismo retórico -las cuales se determinan por el tipo de auditorio al cual se dirige la retórica- son: la brevedad del silogismo (pues, de no ser así, no se podrá seguir, debido a su longitud) y el empleo de premisas comunmente aceptadas, es decir, de tópicos o lugares comunes (pues si no procediera de premisas comunmente admitidas, no resultaría persuasivo).

Con referencia a la corrección formal del argumento, lo que sería más discutible es la abreviación del silogismo. Recordemos que el entimema no debe explicitar todas las premisas, sino que debe prescindir de las que sean conocidas y aceptadas por el auditorio, por más que su explicitación fuera necesaria desde un punto de vista formal estricto. Si traducimos a símbolos un entimema, es seguro que no concluirá (a menos que explicitemos las premisas ocultas, pero entonces ya no sería propiamente un entimema), pero en la retórica no importa perder en exactitud (obsérvese que decimos "exactitud", no "veracidad"), si con ello se gana en persuasión.

Hay que ver también que Aristóteles aclara que la premisa a suprimir en un silogismo retórico debe ser una que sea aceptada y comprendida por todos; de lo contrario, no sólo no concluirá el entimema en cuestión, sino que tampoco logrará persuadir a nadie. Aristóteles explica el modo en el cual debe hacerse la supresión de la premisa:

"(debe ser) el entimema como silogismo, y silogismo de menos premisas y muchas veces menores que las del silogismo primero [se refiere al BARBARA, de la primera figura]; pues si alguna de ellas es cosa sabida, no es preciso decirlo, porque el propio oyente la pone, como cuando se ha de afirmar que Dorieo ha triunfado en unos juegos en que se dan por premio coronas, es suficiente decir que ha triunfado en Olimpia, y que los juegos de Olimpia tienen coronas por premio no se requiere añadirlo, pues todos lo saben." (35)

Consideremos ahora otro aspecto del entimema o silogismo retórico: nos referiremos a las características de sus premisas. Para esto será útil recordar cuál es el campo de acción o género de cosas al cual se refiere la retórica. Dice el Estagirita:

"Es, pues, su función acerca de cosas sobre las cuales deliberamos y no tenemos artes (...) Pues deliberamos acerca de las cuestiones que parecen admitir ser de dos maneras, ya que acerca de las cosas que es imposible hayan sucedido o sean o estén de otra manera, nadie se mete a dar consejo, si así las considera, pues nada adelantaría" (36).

Vemos así que la retórica versa sobre las cosas acerca de las cuales es usual deliberar. ¿Y sobre qué deliberamos? Deliberamos sobre las cosas que pensamos dependen de nuestra decisión, y tales cosas serán, entonces, contingentes y mutables. Al ver esto, nos damos cuenta de que una de las características de las premisas del entimema será, lógicamente, que la mayoría de ellas no serán necesarias. Esta es una característica que Aristóteles advierte enseguida:

"Pues la mayoría de las cosas sobre las que hay juicios y consideraciones admiten ser también de otro modo, es acerca de cosas sobre las que se actúa, sobre las que se delibera y se considera, y las cosas que se hacen todas son de este género, y ninguna, por decirlo así, de ellas es necesaria (...) es evidente que las premisas de que se dicen los entimemas, unas serán necesarias, pero la mayoría, de las frecuentemente verdaderas" (37).

Ahora bien, en gran medida, el grado de necesidad del entimema dependerá del grado de necesidad de sus premisas; de tal manera, que sólo podrá haber entimemas necesarios donde las premisas sean

necesarias, mientras que, cuando las premisas sean sólo probables, las conclusiones a las que se llegue serán de la misma manera. En base a esta distinción, Aristóteles divide a los entimemas en aquéllos que se dicen de lo verosímil, y los que se dicen de los indicios, que corresponden a los entimemas probables y a los necesarios, respectivamente, como se verá a continuación.

(c.1) Entimemas de lo verosímil y de los indicios.

Según hemos mencionado, Aristóteles explica que los entimemas pueden ser de lo verosímil o de los indicios. Esto también lo afirma en los *Primeros Analíticos*:

"el entimema es, por lo tanto, un silogismo formado de proposiciones verosímiles o de signos (o indicios)". (38)

Veamos ahora a qué se refiere Aristóteles con cada uno de estos términos (verosímil e indicio). Muy pocas indicaciones hace Aristóteles sobre el tema de lo verosímil (*εἰκός*), a diferencia del tratamiento que hace de los indicios, el cual es mucho más extenso. Pero veamos qué dice el Estagirita en lb *Retórica* acerca de lo verosímil:

"Lo verosímil es lo que ocurre general, mas no absolutamente, como algunos definen, sino que versa sobre lo que cabe sea de otra manera y se relaciona

con aquello respecto de lo cual es verosímil como lo universal respecto de lo particular" (39).

Podemos ver, pues, que lo verosímil es simplemente lo que suele ocurrir, pero sin que esto obedezca a ninguna necesidad, sino que perfectamente podrían ocurrir las cosas de otra manera. Se trata, prácticamente, de un mero hecho fáctico: lo que sucede la mayoría de las veces.

Pero con sólo esta explicación, podría resultar complicado distinguir lo verosímil de algunos tipos de indicios, por eso nos será muy útil ver algún ejemplo de esto. Al hablar acerca de lo verosímil en la *Retórica* I, 2, Aristóteles no da ningún ejemplo de proposición verosímil, pero podemos acudir al que se encuentra en los *Primeros Analíticos*:

"No debe confundirse lo verosímil con el signo; lo verosímil no es más que una proposición probable; y se entiende por probable lo que en el mayor número de casos sucede o no sucede, existe o no existe; por ejemplo, los hombres aborrecen a los que los envidian y aman a los que los aman." (40)

Hasta ahí la explicación que da Aristóteles acerca de lo verosímil. Después de esto, ni en la *Retórica* ni en los *Analíticos* vuelve a mencionar el tema. Sin embargo, nos parece que la manera en que se elabora el entimema sobre lo verosímil es la siguiente: se afirma una cosa en razón de la frecuencia con que ella suele ocurrir (mas no en razón de que aquello sea causa o efecto de otra cosa). Por ejemplo: "es verosímil que en tal parque haya columpios, ya que en los parques suele haber columpios".

ESTE TEST NO DEBE
SER DE LA BIBLIOTECA

79

Es decir que la verosimilitud de una cosa se afirma en razón de la frecuencia con que ocurre, y nada más. En cambio, en el signo no se trata sólo de una frecuencia, sino que hay cierta relación causal.

Aristóteles destaca esta diferencia entre lo verosímil y el indicio o signo:

"El signo, por el contrario, tiende a ser precisamente la proposición demostrativa, ya necesario, ya probable. La cosa cuya existencia o producción lleva consigo la existencia de otra cosa, ya sea anterior, ya posterior es lo que se llama signo, en cuanto indica que la otra cosa ha sucedido o que existe" (41).

Hay tan estrecha relación entre dos determinados eventos o cosas (y con "estrecha relación" no estamos indicando, por supuesto, algo meramente fáctico, como sí podría pensarse que ocurre en lo verosímil, sino algo que implica una relación causa-efecto) hay, pues, tan estrecha relación entre ambos eventos, que se habla de que uno es signo o indicio del otro: señala al otro, remite al otro, indica al otro.

Dadas estas características de lo verosímil y de los indicios, es comprensible por qué Aristóteles da a entender que las proposiciones probables se corresponden con lo verosímil, mientras que las necesarias, con los indicios.

Ahora bien, hay que aclarar que no todos los indicios dan origen a entimemas necesarios, sino sólo unos cuantos. Y esto es

muy explicable si tomamos en cuenta -aunque no es esta la explicación que da Aristóteles en la *Retórica* ni en los *Primeros Analíticos*- que no todas las causas son de la misma índole: hay algunas que son necesarias, otras que son suficientes, otras que son necesarias y suficientes, y otras que no son ni necesarios ni suficientes. Así, por ejemplo, aunque podamos considerar como signos o indicios tanto al fuego como al mareo, pues aquél es indicio de que hay oxígeno, y éste, de una infección intestinal, sin embargo, no son indicios del mismo modo, ni podrán dar origen a entimemas con el mismo grado de necesidad, ya que el oxígeno es causa necesaria (aunque no suficiente) del fuego (por lo que, viendo el fuego, podemos afirmar que necesariamente hay oxígeno); mientras que la infección intestinal no es causa ni necesaria ni suficiente para que haya mareo (ya que se puede tener infección intestinal sin que se tengan mareos, y se pueden tener mareos que no hayan sido causados por infección intestinal; por lo tanto, la presencia de alguno de los dos elementos no implica necesariamente al otro).

Aristóteles aborda, tanto en la *Retórica* como en los *Primeros Analíticos*, la cuestión acerca del grado de necesidad de los indicios, y deja muy claro que hay indicios necesarios, pero también hay indicios (y son la mayoría) tan sólo probables. Veamos el texto de la *Retórica*:

"De los indicios es *argumento concluyente* el que es necesario, y el no necesario carece de nombre en cuanto a la diferencia (...) Y cuando se cree que no cabe refutar la proposición, entonces se cree llevar *argumento concluyente de demostrado y concluido*" (42).

Esta misma distinción entre los signos o indicios necesarios y los que no lo son, se encuentra también en los *Primeros Analíticos* (y, por cierto, explicada de manera mucho más amplia). Al igual que en la *Retórica*, también aquí le da un nombre especial a los signos o indicios necesarios:

"Quizá podría admitirse la siguiente división de los signos. Podría llamarse prueba a aquel de ellos que desempeña el papel de término medio; porque se dice que mediante la prueba sabemos, y el medio es sobre todo el que tiene esta propiedad. Y entonces se podría reservar el nombre de signo para los que ocupen las posiciones extremas, mientras que la prueba sería el signo mismo sacado de la posición medio; porque el más probable y el más verdadero es el que prueba en la primera figura" (43).

Como podemos ver, pues, en este último texto de los *Analíticos* se explica mucho mejor que en la *Retórica* la razón de la necesidad de los signos o indicios cuando éstos, efectivamente, son necesarios, a saber: que desempeñan el papel de término medio. En efecto, es el término medio el que enlaza una cosa con otra, mostrando un vínculo necesario entre ambas. Por eso el indicio sólo es necesario -o *argumento concluyente* o *prueba*- cuando funciona como término medio; en cambio, cuando el signo o indicio esté desempeñando dentro del silogismo el papel de uno de los extremos, no será necesario.

Así, pues, la explicación que se da en los *Analíticos* es en base al lugar que ocupa el signo o indicio en las tres figuras aristotélicas del silogismo:

"El signo, por otra parte, puede tener tres funciones diversas, tantas como posiciones puede tener el medio en las figuras, ya como en la primera, ya como en la media, ya como en la tercera." (44).

Y a continuación, Aristóteles va dando un ejemplo de silogismo para cada una de las tres figuras.

Primera figura:

Por ejemplo, tiene lugar en la primera figura, cuando se demuestra que una mujer está embarazada porque tiene leche; porque el medio es: tener leche. "A" representa estar embarazada; "B", tener leche, y "C", la mujer" (45).

Si hacemos la simbolización que aquí propone Aristóteles, el silogismo quedaría:

B → A

C → B

C → A

donde el signo o indicio es "B", que ocupa el lugar de término medio.

Los ejemplos de la *Retórica* correspondientes al uso del indicio o signo en esta figura son: "es indicio de que alguien está enfermo el tener fiebre, o de que ha parido el tener leche" (46).

Segunda figura:

Si se prueba que una mujer está embarazada porque está pálida, se emplea la figura media. En efecto, en vista de que la palidez se muestra en todas las mujeres embarazadas, y de que se advierte que está pálida esta mujer, se cree haber demostrado que

ella está embarazada; la palidez está representada por "A", estar embarazada por "B", y mujer por "C". (47)

La simbolización, entonces, sería:

$$B \rightarrow A$$

$$\underline{C \rightarrow A}$$

$$C \rightarrow B$$

donde el signo es "A", que en este caso también ocupa el lugar del término medio. Sin embargo, a pesar de que el signo ocupa el término medio, Aristóteles nos dice que en este caso el signo no es necesario. ¿Por qué? Quizás se deba a que, si nos fijamos bien, veremos que "A" (que vale por "palidez") no es realmente un término medio, pues, al no ser universal en ninguna de las proposiciones, no está cumpliendo la función que debe llevar a cabo el término medio, a saber: enlazar los dos extremos (como podemos notar, esta función no se cumple porque, al ser "A" particular en ambos casos, pudiera ser que "B" y "C" se estén relacionando con distintos segmentos de "A" y, por lo tanto, no habría una implicación necesaria de relación entre "C" y "B").

El ejemplo correspondiente a esta figura en la *Retórica* es: "es indicio de que tiene fiebre porque jadea" (48).

Tercera figura:

Para cuando se prueba que los sabios son virtuosos, porque Pitaco es virtuoso, es la última figura la que se emplea; "A" representa virtuoso; "B", los sabios, y "C", Pitaco. Es muy cierto atribuir "A" y "B" a "C"; sólo que se suprime una de las proposiciones, porque se la conoce; y sólo se conserva la otra" (49).

Aquí, al hablar de suprimir una de las proposiciones, Aristóteles se está refiriendo, por supuesto, a suprimirla en la formación del entimema. Pero si se trata de formar un silogismo de la tercera figura, éste quedaría, tomando los símbolos que propone Aristóteles, de la siguiente manera:

$$C \rightarrow A$$

$$\underline{C \rightarrow B}$$

$$B \rightarrow A$$

donde el signo o indicio es "A", que no es el término medio, sino uno de los extremos.

El ejemplo correspondiente en la *Retórica* es: es indicio de que los sabios son justos, que Sócrates fuera sabio y justo" (50).

Ahora bien, hay que recordar que la estructura simbolizada que aquí se presenta es la del silogismo completo, no la del entimema. El entimema se forma omitiendo la premisa más conocida, de tal manera que, por ejemplo, en lugar de decir "Todo el que tiene fiebre está enfermo, y "X" tiene fiebre, por lo tanto, está enfermo", el entimema sólo diría: "X" tiene fiebre, por lo tanto está enfermo". Aristóteles mismo nos recuerda la necesidad de la omisión de una premisa, en el texto arriba citado:

"Es muy cierto atribuir "A" y "B" a "C"; sólo que se suprime una de las proposiciones, porque se la conoce; y sólo se conserva la otra" (51).

Como resulta evidente, de los ejemplos que da Aristóteles sólo el de la primera figura es formalmente correcto, y en cambio, no lo son los de las otras dos figuras. Sin embargo, Aristóteles no rechaza esos razonamientos que son formalmente inválidos. Él se da cuenta de que las conclusiones a las que tales entimemas llegan o pretenden llegar no son necesarias y, por lo tanto, se pueden refutar. No obstante, no dice que sean entimemas aparentes o que haya que considerarlos fuera del conjunto de los argumentos retóricos; simplemente dice que son "refutables". (52)

Esto no tiene por qué causar asombro: ya habíamos visto la afirmación de Aristóteles (en *Retórica* 1357 a, 22 - 30) acerca de que la mayoría de las proposiciones y razonamientos retóricos son sólo de lo probable, y muy pocas veces, de lo necesario. A pesar de esto, quizás quedara la sospecha de si en la retórica, aun con proposiciones probables, se pudieran formar razonamientos necesarios, como ocurre en la dialéctica. Pero no es así: ni la materia de las proposiciones, ni la forma del razonamiento son forzosamente necesarios en la retórica.

Evidentemente, esto nos dice mucho acerca del criterio valorativo en los argumentos retóricos. En efecto, resulta patente que los razonamientos retóricos no se pueden medir con la regla de la validez e invalidez formal. La validez formal de la lógica no es la validez retórica. La retórica tiene otros criterios para medir el acierto o error de sus argumentos.

Como se ve, este punto es sumamente importante. Pero para poder hablar con más bases acerca del asunto, veamos antes la distinción que Aristóteles hace entre los tópicos o lugares comunes que dan origen a entimemas "demostrativos", y los tópicos que originan entimemas aparentes.

(c.2) Lugares de los entimemas demostrativos y de los entimemas aparentes.

Antes de presentar aquí algunos de los ejemplos de tópicos o lugares comunes que da Aristóteles en los capítulos 23 y 24 del libro II de la *Retórica*, veamos algunas características generales de lo que es un tópico.

En páginas anteriores (53), decíamos que un tópico es una creencia u opinión generalizada, que constituye una especie de pauta a seguir en la vida práctica, aceptada por la mayoría de la gente. Esto lo mantenemos. Pero hay que añadir ahora que tal opinión o creencia generalizada no va a ser de cualquier tipo, sino que un tópico vendría siendo como una especie de esquema argumentativo; una estructura de pensamiento en la que, partiendo de ciertas cosas, se pueden derivar de ahí nuevas implicaciones.

Si recordamos la definición de entimema que se da en la *Retórica*, notaremos que lo que ahora estamos diciendo de los tópicos o lugares comunes es muy similar a lo que Aristóteles dice del entimema:

"y que, dadas ciertas proposiciones, otra de ellas resulte a su lado por existir ellas o absolutamente o por la mayor parte, se llama allí silogismo, aquí entimema" (54).

Efectivamente, lo que hemos afirmado de los tópicos es casi lo mismo que Aristóteles dice del entimema. Sin embargo, no es lo mismo un tópico que un entimema ya formado: un tópico vendría siendo como un "esqueleto de entimema". Para explicar esto, dice Ryan:

"El decir que un entimema está derivado de un tópico, no significa que el entimema se construya a partir del tópico como a partir de una premisa, entendiéndose "premisas" en el sentido técnico de los *Primeros Analíticos*, donde las premisas producen una conclusión. Sino que el entimema sigue la estructura del tópico. Para poner el asunto de otra manera: todos los argumentos del tipo de los que se dan en los ejemplos de entimemas son convincentes de un modo análogo, y siendo así, lo que ellos tienen en común, es decir, la analogía, puede ser expresada por el tópico. De hecho, la analogía es el tópico. El tópico no es parte del argumento, sino el patrón [pattern] del argumento. Para ilustrar lo que quiero decir, considérese el uso lógico de una forma de argumento deductivo con espacios en blanco (o variables) en él. Estos espacios en blanco se pueden llenar. Cualquier relleno consistente, o sustitución de instancias de una forma argumentativa válida es un argumento válido. Ahora bien, el tópico es, de manera semejante, el patrón [pattern] de un argumento" (55).

Así pues, lo que dice Ryan -a cuya opinión nos unimos- es que el tópico es el patrón o esquema argumentativo del entimema. Pensamos que esto no traiciona el pensamiento de Aristóteles, pues, de hecho, al dar él las listas de entimemas y entimemas aparentes del libro II, capítulos 23 y 24, en muchas ocasiones, lo

que hace es, precisamente, presentar el "esqueleto" del entimema (el tópic) y posteriormente, dar un ejemplo de entimema formado a partir de ese tópic. Esto se ve de manera muy clara, por ejemplo, en el tópic XIX:

"Otro lugar, que aquello por cuya causa pudo ser u ocurrir, decir que por eso es o sucede; por ejemplo (...) "A muchos la divinidad sin ninguna benevolencia dáles grandes venturas, sólo para que sean las desgracias que reciben más visibles" (...) Y lo que se lee en el *Ajax* de Teodectes, de que Diomedes eligió a Ulises no por honrarle, sino para que su acompañante fuera inferior, pues cabe haberlo hecho por causa de eso" (56).

Como podemos ver, al enunciar este tópic, Aristóteles primero da el esquema general de argumentación y luego lo "llena" con materias distintas. Para este tópic, el Filósofo da tres ejemplos distintos de entimemas (de los cuales nosotros presentamos sólo dos), que no es que tomen como una de sus premisas al tópic en cuestión, sino que cada entimema es el tópic mismo aplicado a diversas materias concretas.

Después de haber esbozado esta importante característica de los tópicos o lugares comunes, veamos ahora las listas de tópicos que da Aristóteles para los entimemas probatorios y para los entimemas aparentes.

Empezaremos por enunciar sólo algunos de los tópicos de entimemas demostrativos. La numeración que aquí damos es la misma que se encuentra en la *Retórica*.

- I. "Existe un lugar de entimemas demostrativos, el de los contrarios, porque hay que mirar si para un término contrario existe un predicado contrario, y hay que negar, si no existe, y hay que afirmar, si existe" (57).

Esquema general argumentativo:

Siendo "B" el contrario de "A", y "D" el contrario de "C", entonces, si "C" es predicado de "A", hay que predicar "D" de "B".

Ejemplos de Aristóteles:

"ser temperante es bueno, porque es dañoso ser intemperante" y "Si la guerra es causa de los males presentes, con la paz es preciso que se corrijan" (58).

- III. "Otro lugar es el que procede de las relaciones recíprocas, pues si a uno de los dos recíprocos le conviene hacer o bien o con justicia, al otro le convendrá recibirlo; y si mandar, también cumplirlo" (59).

Esquema general argumentativo:

Si "A" y "B" están relacionados recíprocamente, entonces si "C" se dice de "A", también se podrá decir de "B".

Ejemplos de Aristóteles:

"Si para vosotros no es deshonoroso venderlos, tampoco lo será para nosotros comprarlos" y "Si al que recibe conviene calificar como bien o justo, también al que lo hace" (60).

- IV. "Otro lugar es el del más y menos, (...) es decir, que si al que más conviene el predicado, no lo posee, es evidente que no lo poseerá aquel al que conviene menos (...) Así, si al que mejor conviene algo no lo posee, o al que menos le conviene sí

lo posee, según cuál de las dos cosas sea preciso demostrar, bien que lo posee o bien que no" (61).

Esquema general argumentativo:

Si a "A" le conviene más que a "B" el predicado "C", entonces, si "C" no es predicado de "A", tampoco lo será de "B".

Ejemplos de Aristóteles:

"Si ni los dioses lo saben todo, desde luego que menos los hombres" y "golpea a los que tiene cerca el que golpea a su padre" (62).

X. "Por inducción"

Esquema general argumentativo:

Si "A", "B", "C" y "D" tienen las características "x" y son "z", entonces, todo "x" es "z" (por lo tanto, si "E" tiene la característica "x", habrá que predicarle también la característica "z").

Ejemplo de Aristóteles:

"Si a los que han cuidado mal de los caballos ajenos no se les entregan los propios, ni a los que han hecho naufragar las naves ajenas, si lo mismo debe hacerse en todo, también a los que han guardado mal la ajena no hay que confiar la defensa de la propia salvación" (63).

Obsérvese la semejanza de este tópico con el argumento por paradigma. Quizás la diferencia que podríamos apuntar entre ellos dos es que, mientras el tópico por inducción va de la parte al universal, el ejemplo o paradigma, en cambio -según Aristóteles- no llega al universal (al menos, no de manera explícita), sino que se maneja en lo particular. Esto se verá más ampliamente en el capítulo acerca del ejemplo o paradigma.

XI. "Otro lugar es el de que tal cosa suceda en proporción (analogía)" (64).

Esquema general argumentativo:

"Si "A" y "B" guardan entre sí la misma proporción que hay entre "C" y "D", entonces, si "B" se predica de "A", también habrá que predicar "D" de "C".

Ejemplos de Aristóteles:

"Si se consideran hombres a los muchachos mayores de estatura, hay que votar que los hombres pequeños son niños." y "si hacéis ciudadanos a mercenarios como Strábox y Caridemo por su honradez, ¿no haréis desterrados a los que entre los mercenarios han cometido crímenes irreparables?" (65).

XXII. "Otro lugar, adecuado para refutar, es examinar los puntos que discuerdan, si hay algo que no concuerda sobre todo lo referente a tiempos y hechos y palabras" (66).

Esquema general argumentativo:

Si "A" es incompatible con "B" o "C". Y ocurre "B" o "C", entonces, no ocurre "A".

Ejemplos de Aristóteles:

"Y dice que os ama, pero estaba en la conjuración de los Treinta" o "Y dice que yo soy amigo de pleitear, pero no puede denunciar que yo haya levantado ningún pleito" y "Este ciertamente que no prestó jamás nada, mientras que yo a muchos de vosotros os he rescatado" (67).

Al ver todos estos ejemplos de tópicos, podemos darnos cuenta de que, en realidad, ninguno de ellos encierra en sí mismo una

necesidad, sino que se trata de argumentos tan sólo probables. Sin embargo, es legítimo usarlos, pues no son razonamientos sostenidos "en el aire", cuyo acierto en casos concretos fuera sólo obra del azar. Son estructuras argumentativas. Poseen en sí mismas un grado más o menos alto de plausibilidad (aunque no tan alto como el de los razonamientos de la dialéctica).

No obstante, dado que estos tópicos o lugares comunes no son estructuras lógicas necesarias, podemos preguntarnos cómo los distinguiremos, entonces, de aquellos tópicos que dan origen a entimemas aparentes. ¿Cuál es el criterio que hace que unos entimemas sean aceptables, y otros no? ¿Conforme a qué cosa se mide la validez, o corrección, o aceptabilidad de un entimema retórico?

Para intentar responder a estas preguntas, veamos antes los ejemplos que Aristóteles da de tópicos originantes de entimemas aparentes (la numeración que seguimos es la misma que se da en la *Retórica*):

- I. "Lugares de los entimemas aparentes son: el uno procedente de la expresión, y de éste una parte es:
 a) decir lo que no se ha ido formulando en silogismo al final como conclusión" (68)

Esquema general:

"A", "B" y "C", por lo tanto, "X"

Ejemplo de Aristóteles:

"Pues no es esto ni aquello, será, por fuerza, esto y aquello" (69).

b) "Otro entimema aparente es el que procede del equívoco" (70)

Esquema general:

Si el término "A" designa dos cosas distintas: "X" y "Z", entonces, si "B" se predica de "Z", también se predica de "X".

Ejemplo de Aristóteles:

"Si alguien ensalzando al can comprende también al del cielo" (71).

II. "Otro es el de decir lo dividido junto, o distinguiendo lo compuesto, puesto que parece que es todo lo mismo lo que muchas veces no lo es, lo que convenga más es lo que de las dos cosas distintas se ha de hacer" (72).

Esquema general:

Si "A" es "D" y "B" es "D" y "C" es "D", entonces "ABC" es "D".

Ejemplo de Aristóteles:

"Y puesto que lo doble es doblemente dañoso, tampoco será sano una vez, porque sería absurdo que si dos por separado fueran buenos el todo fuera malo" (73).

III. "Otro lugar es establecer o refutar un argumento mediante la exageración. Esto es cuando sin probar que lo hizo, aumenta lo hecho, porque la exageración hace que se vea o bien que no

lo hizo, cuando el que es objeto de la acusación exagera, o que lo hizo, cuando el que acusa se enoja. No es un entimema, por lo que comete paralogismo el oyente al juzgar que el acusado lo cometió, sin que se haya demostrado" (74).

Este tópico originante de entimemas aparentes es muy parecido a algo que Aristóteles aceptaba como argumento verdaderamente propio del arte retórico: él hablaba del argumento por el carácter del orador, y afirmaba que hoy que decir el discurso de tal manera, que se haga digno de fe el que lo dice (75). Y de este argumento dice el Estagirita: "casi puede decirse que el carácter llevo consigo la prueba ($\pi\alpha\sigma\tau\epsilon\lambda\epsilon\upsilon$) principal" (76).

Pero no hay que confundirnos: esta forma falsa de aparente razonamiento no es lo mismo que el argumento por el carácter del orador. Nosotros decíamos que este último argumento viene a ser como una carta de presentación para el orador que dice el discurso, pero no es el discurso mismo. También hablamos de que el argumento por carácter del orador podría estar funcionando, inclusive, a la manera de un "entimema no explícito"; pero afirmamos también que no había que comparar el argumento por carácter del orador con un entimema real, porque, en definitiva, aquél no tiene el carácter demostrativo de éste.

En todo caso, pues, lo que habría que decir es que el argumento por carácter del orador está referido al modo de decir el discurso, pero no es parte del discurso. En cambio, el tópico

aparente de la exageración en el modo de hablar pretende sustituir al discurso mismo, al aparentar que ha sido demostrado aquello que en realidad no lo ha sido.

IV. "Otro es el de indicio, el cual es paralogismo también sin conclusión" (77).

Esquema general:

Si cuando se da "B" se da "A", entonces, si "A" se predica de "C", "C" implica "B".

Ejemplo de Aristóteles:

"A las ciudades les convienen los enamorados, porque el amor de Harmodio y Aristogiton derribó al tirano Híparco" (78).

Siendo éste un tópicus de lugares aparentes, ya podemos empezar a vislumbrar que la diferencia entre entimemas reales y entimemas aparentes (y, por lo tanto, el criterio de valoración de los entimemas retóricos) no radica en su estructura formal, ya que estos entimemas (del tópicus IV), que son calificados por Aristóteles como "aparentes", tienen la misma estructura formal que los entimemas por signo o indicios (exceptuando los de la primera figura, por supuesto), los cuales no habían sido llamados por Aristóteles "entimemas aparentes", sino tan sólo "refutables". Pero de esto hablaremos más adelante, después de dar algunos ejemplos más de tópicus originantes de entimemas aparentes.

VI. "Otro es por la consecuencia"

Esquema general:

Si "A" es "C" y "B" es "C", entonces "B" es "A"

Ejemplos de Aristóteles:

"puesto que uno es elegante y pasea de noche debe ser libertino, porque los libertinos son así" y "si en los santuarios los mendigos cantan y bailan, y si los desterrados pueden habitar donde quieren; dado que los que parece que son felices pueden hacer esto, también aquéllos que pueden hacerlo parecería que son felices" (79).

VII. "Otro, de presentar lo que no es causa, como causa, así el suceder a la vez o después de algo, porque suponen que el ser después de algo es como por causa de eso" (80).

Esquema general:

Si "B" ocurre enseguida de "A", entonces "A" es causa de "B".
(81)

Ejemplo de Aristóteles:

"por ejemplo, como Demades hacía al gobierno de Demóstenes causa de todos los males, porque después de aquél aconteció la guerra" (82).

Al ver el esquema argumentativo de estos entimemas, es decir, al ver estos tópicos que son fuente de "entimemas aparentes", llama la atención el que algunos de ellos son formalmente bastante similares a los tópicos de entimemas genuinos.

En efecto, si bien, algunos de los entimemas que acabamos de ver son, a todas luces, incorrectos formalmente y nada plausibles (por ejemplo, el tópico que emplea términos equívocos, o el que dice a manera de conclusión lo que no se ha formulado en el silogismo), sin embargo, otros de estos tópicos son, desde el punto de vista estrictamente formal, tan plausibles como varios de los tópicos de entimemas genuinos. Como ejemplo muy claro de lo que

decimos está el tópico aparente IV: el indicio. Para quien se quiera fijar únicamente en la estructura formal, resultará inexplicable por qué este lugar común es considerado por Aristóteles como "tópico de entimemas aparentes", ya que este tópico tiene exactamente la misma estructura formal que el entimema de signo o indicio construido según la segunda figura.

Para evidenciar esto, presentamos a continuación el ejemplo que da Aristóteles para cada una de estas formas de argumento, y su simbolización correspondiente (aquí explicitaremos, en ambos casos, todas las premisas, para que se vea con mayor claridad lo que queremos mostrar):

SILOGISMO POR INDICIO, SEGUN
LA SEGUNDA FIGURA

"Si se prueba que una mujer está embarazada porque está pálida, se emplea la figura media. En efecto, en vista de que la palidez se muestra en todas las mujeres embarazadas, y de que se advierte que está pálida esta mujer, se cree haber demostrado que ella está embarazada; la palidez está representada por "A", estar embarazada por "B" y mujer por "C". " (83)

SILOGISMO BASADO EN EL FALSO
TOPICO POR INDICIO

"Si alguien dijere que es ladrón Dionisio porque es malo; lo cual es también sin conclusión; porque no todo malvado es ladrón, sino que todo ladrón es malo" (84).

Los símbolos que utilizaremos son: "A" por malo; "B" por ladrón y "C" por Dionisio. (A propósito hemos usado para cada término las mismas letras que tienen sus términos correspondientes en el silogismo de los *Primeros Analíticos*).

S I M B O L I Z A C I O N :

$B \rightarrow A$

$C \rightarrow A$

$C \rightarrow B$

$B \rightarrow A$

$C \rightarrow A$

$C \rightarrow B$

Como se puede ver, estos dos argumentos tienen exactamente la misma estructura formal. Sin embargo, tal parece que Aristóteles considera al silogismo por indicio según la segunda figura como válido (si bien, refutable), mientras que a la otra forma de razonamiento la considera un tópicos de donde se derivan entimemas aparentes.

La no distinción formal entre tópicos de entimemas reales y tópicos de entimemas aparentes también se puede ver en otros casos. En realidad, nosotros pensamos que varios de los tópicos clasificados por Aristóteles como "originantes de entimemas aparentes" podrían, con la materia adecuada, dar lugar a entimemas válidos, con una base firme de credibilidad. Por ejemplo, en el II Tópico originante de entimemas aparentes: decir lo dividido junto, o distinguiendo lo compuesto. En este caso, es verdad que resultaría falso y muy poco persuasivo el razonamiento: "si comerse una ración de postre es bueno, comerse dos raciones es doblemente bueno". Pero, siguiendo el mismo esquema formal, se puede decir, por ejemplo: "si fumar una cajetilla de cigarrillos es malo para la salud, fumarse dos cajetillas es doblemente malo (o, por lo menos, peor)", lo cual resulta muy razonable.

De este modo, son muy pocos los tópicos que, desde un punto de vista puramente formal, deben dejarse de lado en la retórica (entre éstos se encontrarían, por ejemplo, el tópicos del equívoco, o el de la exageración).

La exactitud formal que pide la retórica es mínima (85), de tal modo que pueden satisfacerla tanto los entimemas reales, como muchos de los entimemas aparentes. De esto podemos concluir que, en realidad, el criterio valorativo de los razonamientos retóricos no es la corrección formal.

Sería absurdo pedir a la retórica una absoluta corrección formal y tomar tal corrección como criterio de valoración de sus entimemas. En efecto: la corrección formal implica necesidad, pero la retórica no es acerca de lo necesario, sino "acerca de las cuestiones que parecen admitir ser de dos maneras" (86).

Ahora bien, hemos dicho que el criterio de validez de un entimema retórico no se basa en su estructura formal. Pero esto es muy distinto a la postura de quienes -como Ryan- basándose en esto último, aseguran que el criterio para valorar los entimemas retóricos es el grado de persuasión que producen (87).

Ryan afirma que lo que distingue a los entimemas reales de los entimemas aparentes es que aquéllos son y éstos no son convincentes (88). No obstante, si damos un vistazo a los entimemas aparentes que da Aristóteles como ejemplo (los cuales afirma Ryan ser poco persuasivos), veremos que no resultan del todo poco persuasivos o convincentes (89). Casi se podría afirmar que son ejemplos tomados de discursos reales que, en su momento, convencieron a más de uno. Por lo tanto, no hay que juzgar tan apresuradamente que el buen

argumento retórico es el que persuade y el malo, el que no persuade.

Evidentemente, la persuasión es esencial para valorar los argumentos retóricos. Aristóteles, al mencionar los tipos de argumentos que son propios del arte retórico y los que no lo son, no deja nunca de hacer referencia a su capacidad persuasiva. Así en lo que se refiere al carácter del orador:

"pues a las personas decentes les creemos más y antes, y sobre cualquier cuestión (...)" (90).

También en el argumento por moción de las pasiones:

"pues no concedemos igual nuestra opinión con pena que con alegría, ni con amor que con odio" (91).

Y, finalmente, en el argumento por el discurso mismo:

"Los argumentos retóricos son una especie de demostración (pues prestamos crédito sobre todo cuando entendemos que algo está demostrado)" (92).

No obstante, si para valorar los entimemas retóricos nos basáramos sólo en el grado de convicción o persuasión que producen en el oyente, entonces -tomando en cuenta también que el criterio formal no es aquí determinante- ¿para qué hacer la distinción

entre entimemas "reales" y entimemas "aparentes"? ¿No sería mejor, en ese caso, hablar de entimemas "persuasivos" y "no persuasivos"?

En definitiva, nos parece que, si bien, la persuasión es un elemento esencial e indispensable en la valoración de los entimemas retóricos, no es suficiente. Pero, ¿qué es lo que le falta para ser considerada como criterio de validez en la retórica? -La verdad. En efecto, lo que nosotros afirmamos ser el criterio de validez o valoración de los razonamientos retóricos no es la sola persuasión, sino la persuasión realizada en base a razones verdaderas.

El texto aristotélico en el cual nos basamos para afirmar lo anterior, es el siguiente:

"(la retórica) no es su misión persuadir, sino ver los medios de persuadir que hay para cada cosa particular, al modo que en todas las demás artes (pues no es tampoco propio de la medicina ponerle a uno sano, sino conducir hacia ello en cuanto sea posible, pues también es posible que los incapaces de alcanzar salud sean atendidos bien" (93).

Aquí Aristóteles habla de que la retórica debe ver "los medios de persuadir" que hay para cada cosa. ¿A qué se refiere con estos "medios de persuadir"? A nuestro juicio, el Estagirita significa con ello las razones verdaderas que hay para elegir una determinada opción, en un caso particular.

El buen retórico no es simplemente el que persuade ("la retórica no es su misión persuadir") pues eso se puede lograr

utilizando, inclusive, la mentira (como ejemplo de esto tenemos muchas campañas publicitarias, los falsos testigos y más de un discurso político). La retórica no persigue el persuadir por el persuadir mismo, sino el persuadir en base a "los medios de persuadir que hay para cada cosa particular". Si estos "medios de persuadir" se consideran -según hemos propuesto- como las razones verdaderas que hay para optar por algo, entonces la segunda parte del texto citado cobra un sentido muy especial. En esta segunda parte, Aristóteles nos da a entender que hay una determinada materia que no es capaz de recibir los beneficios del arte retórico, es decir, que no es capaz de resultar persuasiva para nadie. ¿A qué se puede deber esta incapacidad? Como lo habíamos dicho en páginas anteriores, pensamos que se debe a la falsedad de la materia en cuestión. Es decir, que no hay en ella ninguna razón verdadera de peso para elegirla, o, con otras palabras, se trata de un asunto a todas luces falso o dañino.

El objeto de persuasión tiene siempre una variedad de características. Algunas de esas características son buenas y otras, malas. La labor de la retórica consistirá en investigar cuáles son las características buenas (esto es, las razones verdaderas para optar por ello, o sus "medios de persuadir"), acomodarlas dentro de un esquema argumentativo basado en los tópicos o lugares comunes (94) y presentarlas de manera fidedigna (95), disponiendo al oyente de la mejor manera para aceptar tales razones (96).

Evidentemente -como explica Carlos Llano (97)- la intensidad de la labor persuasiva del retórico debe ser inversamente proporcional a la bondad o verdad del objeto propuesto (mientras menos razones haya para escoger determinada opción, más debe el orador emplear todo su arte en resaltar esas razones verdaderas y hacerlas triunfar; y viceversa).

Esta labor del retórico será posible siempre que haya por lo menos alguna razón para optar por lo que él propone. Pero cuando no hay razones verdaderas para optar por aquello (cuando no hay "medios de persuadir") el asunto en cuestión no será capaz de aprovechar los beneficios del arte retórico y, por lo tanto, el discurso no resultará persuasivo. Mas no por ello será un mal discurso desde el punto de vista de la retórica, pues "también es posible que los incapaces de alcanzar salud sean atendidos bien".

Si sobre ese asunto que no ofrece razones verdaderas para optar por él alguien logra convencer a otro, debemos dudar de él de la misma manera que dudaríamos de un médico que pretende hacer ver a un animal sin ojos; efectivamente: tanto en el primero como en el segundo caso, la materia en cuestión es incapaz de recibir los beneficios del arte.

Con todo esto queremos mostrar que, si bien, el criterio de valoración de los razonamientos retóricos no se basa en su corrección formal, ni en ningún otro aspecto solamente formal, no

obstante, tampoco radica en el grado de persuasión que tales razonamientos producen, sin más.

El fin de la retórica no es persuadir, sino ver los medios que hay para persuadir. Lo que es per se apto para persuadir es la verdad, no la falsedad (pues la persuasión implica, entre otras cosas, una acogida de aquéllo en nuestra inteligencia. Y nuestra inteligencia busca la verdad y rechaza lo que se contradice a sí mismo o a la realidad). Cuando la falsedad persuade es porque tiene apariencia de verdad, y persuade en cuanto que parece verdad, no en cuanto que es falsa; pues si a simple vista se capta que lo que se afirma es contradictorio, aquello no persuade a nadie.

Por todo esto, pensamos que el criterio para valorar un argumento retórico como bueno es la persuasión por medio de razones verdaderas. Esto es así, aunque aquéllo de lo que persuade no sea bueno o verdadero considerado en su conjunto. Es decir: esto no implica que para que sea buen argumento tenga que estar persuadiendo sobre lo justo y lo bueno. No; porque el arte, como toda potencia racional, es capaz de dirigirse a los contrarios. Y así, Aristóteles mismo indica que la retórica puede usarse para defender lo malo y lo injusto. ¿Serían necesariamente inválidos (retóricamente hablando) los argumentos que persuaden sobre lo malo y lo injusto? -No. Podrían ser buenos argumentos -desde el punto de vista de la retórica- si es que utilizan los medios que hay para persuadir, es decir, las razones verdaderas para optar por aquéllo que es malo e injusto.

Por ejemplo, sería retóricamente válido el argumento que, para persuadir a una mujer de matar a su esposo, alude al peligro al cual ella y sus hijos están expuestos de ser asesinados cuando él tiene un arranque de celos; o alude a la inclinación piromaniaca del marido; o le recuerda la amenaza de muerte, por parte del marido, que pesa sobre aquella mujer; etc. Todas estas son las razones verdaderas que hay a favor de que se cometa el homicidio (y de ellas debe valerse el retórico), pero el que existan tales razones no implica que el asesinato del esposo, como acción considerada en su totalidad y ya no sólo parcialmente, sea lo mejor para aquella mujer. No obstante, el orador que, por medio de las razones expuestas, convence a la mujer del asesinato, hace un buen argumento retórico, aunque aquéllo de lo que persuade no es bueno ni verdadero (no es verdadero que lo mejor para la mujer sea asesinar a su esposo).

En pocas palabras, el buen argumento retórico siempre utiliza lo verdadero para persuadir, aunque no siempre lo utiliza para persuadir de la verdad.

Con todo, no hay que confundir el arte de persuadir con la habilidad para decir mentiras. Persuadir no es mentir (al menos, no exactamente).

Un mentiroso hábil puede convencer a alguien de lo que se proponga. Lo mismo ocurre con los "retóricos" que saben manejar

muy bien las pasiones de los oyentes. Pero ni uno ni otro será —a pesar de la persuasión que logren— un buen retórico, pues no se manejan con los "medios de persuadir" (o razones verdaderas) que hay para cada cosa. Veamos un ejemplo concreto:

Un niño va rumbo a la farmacia a comprar su medicina, pero un vendedor de dulces lo "intercepta" para ofrecerle un chocolate. El vendedor, por supuesto, tratará de convencerlo de que compre el chocolate; pero esto puede hacerlo de varias maneras:

a) POR PURA MOCION DE PASIONES: "Si no logro vender este chocolate, no podré pagar la escuela de mis hijos". Entonces el niño, para no quedarse con sentimiento de culpabilidad, compra el chocolate.

b) POR MEDIO DE MENTIRAS: "Si te comes este chocolate, serás como "Superman". Entonces el niño compra el chocolate.

c) POR MEDIO DE RAZONES VERDADERAS (que es lo que se debe entender por "medios de persuadir"). El argumento completo sería: "Hay que buscar lo bueno; el placer es un bien, por tanto, hay que buscarlo; el chocolate es placentero, por tanto, hay que tratar de conseguir el chocolate: ¡Cómpralo!" Esta sería la estructura del argumento completo; claro está que no hace falta explicitar todas las premisas: cualquiera sabe que la elección se dirige hacia los bienes y que el placer es un bien; por lo tanto, sólo hace falta decir que este chocolate, ¡es delicioso! (placentero).

Es importante ver que el buen retórico convence con razones verdaderas. Pero esto no implica que convenza de la verdad. En el ejemplo del niño y el chocolate se puede ver esto claramente: el vendedor trata de persuadir al niño de que lo mejor para él es comprar el chocolate, lo cual es falso, porque lo mejor para el niño es comprar su medicina. Vemos entonces que el vendedor logró persuadir al niño de algo falso y, sin embargo, en el tercer caso, lo hizo por medio de razones verdaderas y utilizando un argumento -valga la expresión- "formalmente válido".

¿Cómo es posible esto? Por lógica elemental sabemos que si las premisas son verdaderas y el procedimiento es correcto, la conclusión tiene que ser verdadera. No obstante, en el ejemplo que acabamos de ver, las premisas son verdaderas y el procedimiento es correcto, pero la conclusión es falsa. Esto es posible debido a la contingencia y complejidad del objeto de persuasión. En este caso, tal objeto es la compra del chocolate, y en ésta, hay muchos aspectos que cabe considerar. El vendedor, por supuesto, sólo presenta lo que a él le conviene y oscurece lo demás. La falsedad del resultado final proviene de que, aunque son verdaderas las premisas, se trata de verdades "a medias": es verdad que el placer es un bien, pero también que hay bienes mayores y que, por lo tanto, habría que preferirlos a ellos antes que al puro placer.

Pensamos que es así como proceden los sofistas (los buenos sofistas): con buenos argumentos retóricos, pero utilizando verdades a medias.

La retórica es sólo un instrumento que puede ser usado tanto para bien, como para mal. Pero el criterio para valorar al argumento retórico no debe buscarse en el buen o mal uso que se le dé. Una persona puede utilizar la retórica para la justicia y entonces será buena persona; si la usa para la injusticia, será mala persona; pero su calificativo como persona es independiente de su calidad como retórico.

Hemos visto que Aristóteles aconseja persuadir de lo bueno y lo justo, y no de lo malo e injusto. Este no es un consejo para mejorar como retóricos, sino para actuar éticamente, porque el que mejor sabe persuadir de la verdad es también el que mejor sabe persuadir de la falsedad, de manera análoga a como el que mejor sabe curar es también el que mejor sabe matar. Pero tanto al retórico, como al médico, les sugeriríamos que se dirijan a la verdad y a la salud, respectivamente, y no a sus contrarios.

d) El ejemplo o paradigma.

Aristóteles define el ejemplo como: "mostrar por muchas cosas y semejantes que es de tal manera" (98).

La semejanza que esto tiene con la noción de inducción no es mera casualidad. Aristóteles repite en varias ocasiones que el ejemplo debe ser como una inducción (99). De hecho, el Estagirita nos dice que llama ejemplo (παράδειγμα) a la inducción retórica (ἐπαγωγὴν ῥητορικὴν). (100)

La definición de ejemplo brindada por Aristóteles en la *Retórica* no es exactamente igual a la definición de inducción que da en otras de sus obras. Tal es el caso de los *Tópicos*:

"La inducción es el procedimiento que de lo particular lleva a lo universal" (101).

Como se ve, hay una semejanza muy grande entre inducción y ejemplo: ambos acuden a casos semejantes para intentar concluir algo más a partir de ellos. Pero, mientras que en la inducción se da un paso de lo particular a lo universal, esto no sucede en el ejemplo o paradigma, donde el movimiento que se da es siempre de la parte respecto de la parte (cuando la parte que sirve de apoyo es más conocida que la otra). Dice el Estagirita:

"Del ejemplo, que es una inducción y sobre qué es esta inducción, ya se ha dicho; mas no es respecto de la proposición que apoya como la parte respecto del todo ni como el todo respecto de la parte, ni como el todo respecto del todo, sino como la parte respecto de la parte y lo semejante respecto de lo semejante: cuando dos proposiciones están comprendidas en el mismo género y una es más conocida que la otra, entonces hay ejemplo; como cuando se prueba que Dionisio intenta la tiranía pidiendo una escolta, pues también antes Pisistrato

al intentarlo pedía una escolta, y habiéndola conseguido, se hizo tirano, y Teógenes en Megara, y otros que se conocen; son todos estos ejemplos respecto de Dionisio, del que no se sabe aun si por eso la pide. Todos estos casos quedan bajo el mismo universal de que el que intenta la tiranía pide una guardia personal" (102).

Esta relación parte-parte que se da en el paradigma (103), Aristóteles la explica también en los *Primerios Analíticos*:

"Es manifiesto, pues, que el ejemplo no es, ni como una parte respecto al todo, ni como un todo respecto a la parte, sino como una parte respecto a otra parte, cuando ambos casos están subordinados a lo mismo, y uno de los dos es conocido" (104).

Así, pues, la inducción se eleva al universal, y para aplicar tal universal al ámbito de los particulares es necesario un movimiento ulterior (pues ella misma "no encadena el silogismo al otro extremo"); en cambio, el ejemplo permanece en el plano de los particulares, encadenando los particulares que sirven de apoyo, con el particular que se pretende fundamentar (105):

"El ejemplo difiere de la inducción en que ésta demuestra, mediante todos los casos particulares, que el extremo es atribuido al medio, y no encadena el silogismo al otro extremo, mientras que el ejemplo lo hace y no demuestra mediante todos los casos particulares" (106).

Por otro lado, el Estagirita nos menciona en este texto otra diferencia (ya implícita en las anteriores) existente entre paradigma e inducción, a saber: la inducción demuestra mediante todos los casos particulares, y el paradigma no. Esto último hace

referencia, en última instancia, a los distintos grados de necesidad del paradigma y de la inducción.

En el capítulo 23 del libro II de los *Primeros Analíticos* (que sería el capítulo anterior al que hemos venido manejando), Aristóteles habla de la inducción y del silogismo por inducción. El Estagirita afirma aquí que el silogismo por inducción supone la concurrencia de todos los casos particulares. Ahora bien, es evidente que esta concurrencia de todos los casos particulares no se logra por una enumeración completa de la extensión de los términos (107) (siguiendo el ejemplo de Aristóteles, no se logra por mencionar a todos y cada uno de los animales longevos), sino gracias a la captación de su esencia (cuál es la esencia de los animales longevos) que, por ser necesaria, implica universalidad.

Si, pues, tal universalidad deriva de la necesidad (que es propia de la esencia), cuando no se logre tal universalidad (es decir, cuando no se demuestre mediante todos los casos particulares) puede ello deberse al escaso grado de necesidad de lo que se afirma. Aristóteles, al hablar de cómo deben ser el entimema y el paradigma, dice:

"es necesario que el entimema y el ejemplo sean sobre cosas capaces de ser por la mayor parte también de otro modo" (108).

Esto se explica muy fácilmente si recordamos que la retórica tiene un carácter eminentemente práctico. Versa sobre las cosas

acerca de las cuales deliberamos, y son deliberables aquellas cosas que pueden ser de varias maneras.

Por otro lado, esto mismo (el carácter práctico de la retórica) nos da razón del carácter persuasivo que tiene el ejemplo o paradigma retórico, a pesar de su escaso grado de necesidad. En efecto, para establecer la valoración de un argumento retórico, no nos podemos olvidar del carácter práctico de este arte.

Veamos un caso concreto. Si decimos "El coche de Pedro es marca X y es bueno; por lo tanto, los coches marca X son buenos" es obvio que este argumento es muy refutable desde un punto de vista meramente especulativo. Pero si lo trasladamos a un ámbito práctico (por ejemplo, elegir qué marca de auto comprar), que es el terreno propio de la retórica, este argumento resulta muy valioso:

"El coche de Pedro es marca X y es bueno. Y el coche que me ofrece el vendedor es marca X, entonces debe ser bueno: lo compraré".

Este es un argumento muy aceptable y, de hecho, en la vida práctica, es este el modo como hacemos la mayoría (o por lo menos, muchas) de nuestras elecciones. Así se ve que hay argumentos que en un terreno puramente especulativo nunca aceptaríamos, pero que en un terreno práctico sí son muy aceptables y de una gran eficacia.

Si tales argumentos son rechazados en el ámbito especulativo o teórico, ello se debe a su carencia de necesidad: se trata de argumentos meramente probables. Ahora bien, ello no implica que estos argumentos tengan todos el mismo grado de probabilidad. No todos son igualmente probables y, por lo tanto, no todos podrán ser valorados de la misma manera, aunque su estructura formal sea la misma. Hace falta captar la conexión causal que existe entre los términos contenidos en el argumento. Por ejemplo, en el caso del coche que mencionábamos anteriormente, no es lo mismo decir "marca X" que decir "color amarillo".

(d.1) Clases de ejemplos.

Veamos ahora los tipos de ejemplos o paradigmas existentes. Aristóteles dice que hay dos tipos de ejemplos: los que narran las cosas que han sucedido y los que inventan las historias.

Un ejemplo del primer tipo es el siguiente:

"es preciso disponerse a luchar contra el gran rey y no dejarle someter Egipto, porque también antaño Darío no pasó el mar contra Grecia antes de tomar Egipto, y una vez que lo hubo tomado, pasó; y de nuevo Jerges no atacó a Grecia antes de conquistarlo, y después de conquistarlo, pasó: de manera que este, si lo conquista, pasará; por eso no hay que consentirle que lo someta" (109).

Dentro del segundo tipo de ejemplos o paradigmas, es decir, aquél en que las historias son inventadas, se encuentran la parábola y la fábula.

El ejemplo de parábola que da Aristóteles en la *Retórica* es el siguiente:

"no deben ser elegidos por la suerte los magistrados, porque es lo mismo que si alguien a los atletas los designara por sorteo, y no a los que saben luchar, sino a los que la suerte señalase, o entre los marineros sorteara al que tiene que pilotear la nave, como si no debiera ser piloto el que sabe y no el que saliera a suerte" (110).

Ejemplo de fábula:

"Estesicoro, como los de Hímera hubieran elegido general con plenos poderes a Fálaris, y estuvieran a punto de concederle una guardia personal, les contó esta fábula: un caballo poseía el solo un prado, y como viniera el ciervo y le estropease el pasto, queriendo vengarse del ciervo, pidió a un hombre si podría, junto con él, castigar al ciervo; respondió el hombre que si aceptaba un freno y él se montaba encima llevando unos dardos; como el caballo accediera y montara el hombre, a cambio de vengarse, se convirtió en siervo del hombre.- Así también mirad vosotros, dijo, no sea que por querer vengaros de vuestros enemigos, os ocurra lo que al caballo, porque el freno ya lo tenéis con haber escogido un general con plenos poderes; si le concedéis una escolta y le dejáis que se monte encima, os habréis convertido en esclavos de Fálaris" (111).

Así pues, vemos que el ejemplo puede ser de varias maneras (112). Pero el modo de proceder es siempre el mismo: a partir de

una proposición más conocida, se busca fundamentar una proposición similar (del mismo género).

NOTAS AL CAPITULO V

- (1) La palabra "pistis" -algunas de cuyas traducciones serían: "creencia", "opinión", "convicción", etc.- no siempre tiene el mismo significado en la *Retórica* aristotélica. Wikramanayake (Cfr. Wikramanayake, *op.cit.*, p. 193) distingue dos significados:
- a) El estado mental producido en el auditorio ("the state of mind produced in the audience")
- b) Los medios por los cuales el estado mental llamado "pistis" se produce en la audiencia ("the means whereby the state of mind called "pistis" is produced in the audience")
- En el párrafo ahora citado -por ejemplo- se estaría empleando el sentido (b).
- (2) *Retórica* I, 2, 1355 b, 35 - 40.
- (3) *Ibidem* I, 2, 1355 b, 25.
- (4) *Ibidem* I, 1, 1355 b, 11 y 12.
- (5) *Ibidem* I, 1, 1355 b, 13 - 15.
- (6) *Ibidem* I, 2, 1356 a, 1 - 4.
- (7) También es llamado "prueba ética" (Cfr. Wikramanayake G. H., "A note on the ΠΙΣΤΕΙΑ in Aristotle's *Rhetoric*", *American Journal of Philology*, LXXXII, 1961) debido a que, como se verá este argumento hace directa referencia al carácter moral del orador. El mismo Aristóteles, poco después, hace referencia a este tipo de argumento llamándole "discurso ético" (Cfr. *Retórica* I, 8, 1366 a, 10).
- (8) *Retórica* I, 2, 1356 a, 5 - 13.
- (9) *Ibidem* II, 1, 1377 b, 22 - 28 (El subrayado es nuestro).
- (10) Para facilitar la exposición, hablaremos aquí de "virtuoso" en lugar de "fidedigno" (πιστός), sin que ello modifique mucho la cuestión (pues la virtud es una de las causas que hacen digno de fe a un hombre. Cfr. *Retórica* II, 1, 1358 a, 7 - 11).
- (11) Hay que ver que ésta es una idea muy preciada para Aristóteles. Quizás para él represente algo más que un simple tópico, ya que incluso la considera muy seriamente en la *Ética a Nicómaco*: "Los actos de justicia o templanza reciben, pues, tal denominación cuando son tales como los haría un hombre justo o temperante. Y el hombre justo y temperante, a su vez, no es el que simplemente ejecuta esos actos, sino el que los ejecuta del modo que lo harían los justos y temperantes."

(*Ética a Nicómaco* II, 4, Porrúa, 11a. ed., México, 1985, p. 21).

- (12) *Retórica* I, 2, 1356 a, 13.
- (13) *Ibidem* I, 2, 1356 a, 14 - 17.
- (14) *Ibidem* II, 1, 1378 a, 20 - 23 (El subrayado es nuestro).
- (15) *Ibidem* I, 1, 1354 a, 17 - 19.
- (16) Cfr. *Ibidem* I, 1, 1354 a, 14 - 20.
- (17) Cfr. CREM, T. M: "The definition of Rhetoric according to Aristotle", *Laval Théologique et Philosophie* Québec, Vol. XI, 1955, N. 1, pp. 237-238 y 246-250.
- (18) *Retórica* I, 1, 1354 a, 16.
- (19) *Ibidem* I, 1, 1355 a, 5 - 9 (El subrayado es nuestro).
- (20) Cfr. *Tópicos* I, 1, 100 a, 25 - 30.
- (21) *Retórica* I, 2, 1356 a, 26 - 32 (El subrayado es nuestro).
- (22) *Ibidem* I, 1, 1355 a, 11 - 19.
- (23) *Ibidem* I, 2, 1356 b, 1 - 8.
- (24) *Ibidem* I, 2, 1356 b, 4.
- (25) *Ibidem* I, 2, 1356 b, 15.
- (26) *Tópicos* I, 12, 105 a, 11 ss.
- (27) *Retórica* I, 2, 1356 b, 16.
- (28) *Tópicos* I, 1, 100 a, 25.
- (29) Cfr. *Retórica* I, 3, 1358 b, 1
- (30) *Ibidem* I, 2, 1356 b, 28.
- (31) *Ibidem* I, 2, 1357 a, 4 - 6.
- (32) De hecho, el significado etimológico de la palabra "entimema" hace, en cierto modo, referencia a esta ausencia de premisas explícitas; como dice Miguel Candel: "enthymema (...) su sentido, "conclusión basada en consideraciones subjetivas" (en thymôi), le sirve a Aristóteles para designar con tal término, nada esotérico en su lengua, el tipo de argumento sintético, basado en indicios, que aquí analiza. Puede decirse también que se trata de un *silogismo* al que le falta una premisa, cuya conclusión, por tanto, es más fruto de la intuición del que lo expone o lo escucha que de la necesidad objetivo propia de lo

deducción." (CANDEL Sanmartín, Miguel, *Introducción, traducción y notas a los Primeros Analíticos de Aristóteles* (Nota No. 455), Gredos, Madrid, 1988.

- (33) *Retórica* II, 22, 1395 b, 25 - 31 (El subrayado es nuestro).
- (34) *Metafísica* II, 3, 995 a, 1 - 10.
- (35) *Retórica* I, 2, 1357 a, 16 - 22.
- (36) *Ibidem* I, 2, 1357 a, 2 - 8.
- (37) *Ibidem* I, 2, 1357 a, 23 - 30.
- (38) *Primeros Analíticos* II, 27, 70 a, 2.
- (39) *Retórica* I, 2, 1357 a, 34 - b, 2.
- (40) *Primeros Analíticos* II, 27, 70 a, 3 - 6.
- (41) *Primeros Analíticos* II, 27, 70 a, 6 - 11 (El subrayado es nuestro).
- (42) *Retórica* I, 2, 1357 b, 4 - 9.
- (43) *Primeros Analíticos* II, 27, 70 b, 1 - 7.
- (44) *Ibidem* II, 27, 70 a, 11 - 13.
- (45) *Ibidem* II, 27, 70 a, 13 - 16.
- (46) *Retórica* I, 2, 1357 b, 15.
- (47) *Primeros Analíticos* II, 27, 70 a, 20 - 24.
- (48) *Retórica* I, 2, 1357 b, 19.
- (49) *Primeros Analíticos* II, 27, 70 a, 16 - 20.
- (50) *Retórica* I, 2, 1357 b, 12.
- (51) *Primeros Analíticos* II, 27, 70 a, 18 - 20.
- (52) Cfr. *Retórica* I, 2, 1357 b, 12 - 20.
- (53) Cfr. supra pp.
- (54) *Retórica* I, 2, 1356 b, 16 - 18.
- (55) RYAN, *Aristotle's theory of rhetorical argumentation*, pp. 48 y 49: "To say, then, that an enthymeme is derived from a topos does not mean that the enthymeme is constructed from the topos as from a premise, premise being understood in the technical sense of *Prior Analytics*, where premises yield a conclusion. Instead, the enthymeme follows the structure of the topos. To

put the matter differently: all arguments of the type given in the examples of enthymemes are convincing in an analogical way, and since they are, what they have in common, i. e., the analogy, can be expressed by the topos. In fact, the analogy is the topos. The topos is not part of the argument, but it is the argument's pattern. To illustrate what I mean, consider the logician's use of a deductive argument form with blank spaces (or variables) in it. These blank spaces can be filled in. Every consistent filling in, or substitution instance, of a valid argument form is a valid argument. Now the topos is in a similar way the pattern of an argument".

- (56) *Retórica* II, 23, 1399 b, 18 - 30.
- (57) *Ibidem* 1397 a, 8 - 10.
- (58) *Ibidem* 1397 a, 11 - 13.
- (59) *Ibidem* 1397 a, 23 - 25.
- (60) *Ibidem* 1397 a, 26 - 29.
- (61) *Ibidem* II, 23, 1397 b, 13 - 18.
- (62) *Ibidem* 1397 b, 14 - 16.
- (63) *Ibidem* 1398 b, 7 - 10.
- (64) *Ibidem* 1399 a, 35.
- (65) *Ibidem* 1399 a, 36 - b, 2.
- (66) *Ibidem* 1400 a, 14 - 16.
- (67) *Ibidem* 1400 a, 17 - 22.
- (68) *Ibidem* II, 24, 1401 a, 1 - 3.
- (69) *Ibidem* 1401 a, 3.
- (70) *Ibidem* 1401 a, 11.
- (71) *Ibidem* 1401 a, 14.
- (72) *Ibidem* 1401 a, 23 - 25.
- (73) *Ibidem* 1401 a, 29 - 32.
- (74) *Ibidem* 1401 b, 3 - 9.
- (75) *Ibidem* I, 2, 1356 a, 5.
- (76) *Ibidem* 1356 a, 13 y 14.
- (77) *Ibidem* II, 24, 1401 b, 10.

- (78) *Ibidem* 1401 b, 12 y 13.
- (79) *Ibidem* 1401 b, 24 - 30.
- (80) *Ibidem* 1401 b, 31 - 33.
- (81) Nótese que es de esta manera como muchos autores han entendido el condicional lógico. Aquí Aristóteles clasifica a tal esquema como un tópico fuente de entimemas aparentes.
- (82) *Retórica* II, 24, 1401 b, 33 y 34.
- (83) *Primeros Analíticos* II, 27, 70 a, 13 - 16.
- (84) *Retórica* II, 24 1401 b, 13 - 15.
- (85) Esto en lo que se refiere a la exactitud formal. Pero ya sabemos, por lo dicho anteriormente, que el entimema retórico debe cumplir con la característica de la brevedad y sencillez formal.
- (86) *Retórica* I, 2, 1357 a, 5.
- (87) "My argument to this point has been that two possible ways of evaluating enthymemes are ruled out, leaving us with the remaining way, that is, evaluating enthymemes as convincing/unconvincing rather than as valid/invalid" (RYAN, *op.cit.*, p. 69).
- (88) Cfr. RYAN, *op.cit.*, pp. 69 - 77.
- (89) Véanse, como ejemplo, los siguientes: "Es justo que lo que mata a su esposo muera ella y también que el hijo venga a su padre" (1401 a, 37); "El ser invitado a un banquete es el máximo honor, porque por no haber sido invitado Aquiles se enojó contra los aqueos en Tenedos (...)" (1401 b, 17 - 20).
- (90) *Retórica* I, 2, 1356 a, 7 (El subrayado es nuestro).
- (91) *Ibidem* I, 2, 1356 a, 15 (El subrayado es nuestro).
- (92) *Ibidem* I, 1, 1355 a, 5 - 7 (El subrayado es nuestro).
- (93) *Ibidem* I, 1, 1355 b, 11 - 15.
- (94) Recordar el argumento por el discurso mismo.
- (95) Recordar el argumento por el carácter del orador.
- (96) Recordar el argumento por moción de las pasiones.
- (97) Cfr. Llano, *op.cit.*, *passim*.
- (98) *Retórica* I, 2, 1356 b, 15.

- (99) Cfr. *Ibidem* I, 2, 1357 a, 16.
- (100) Cfr. *Ibidem* I, 2 1356 b, 4.
- (101) *Tópicos* I, 12, 105 a, 11.
- (102) *Retórica* I, 2, 1357 b, 26 - 37.
- (103) Para un tratamiento más detallado de este tema, consultar: THOMPSON, *Aristotle's deduction and induction: introductory analysis and synthesis*, Rodopi, Amsterdam, 1975, pp. 90 - 94.
- (104) *Primeros Analíticos* II, 24, 69 a, 13 - 16.
- (105) Para ampliar la información sobre este tema, así como para ver la interesante relación que tiene con la metáfora, consultar: COZZOLI, L, "La Metáfora", *Studi di estetica, Bollettino semestrale della sezione di estetica del dipartimento di filosofia dell'Università di Bologna*, a. XIII, fasc. I, 1985.
- (106) *Primeros Analíticos* II, 24, 69 a, 16 - 19 (El subrayado es nuestro).
- (107) Este es un asunto muy discutido. Muchos autores opinan que Aristóteles realmente está hablando de una enumeración completa de la extensión. Quizás sea así; pero lo importante es ver que, en cualquier caso, esa exigencia de una enumeración completa de la extensión es -como señala Miguel Candel- algo completamente ajeno a la teoría epistemológica de Aristóteles. Dice Candel (*op.cit.*, p. 288, nota No. 448) que este "equivoco" del Estagirita pudo deberse "a su euforia de descubridor de un instrumento nuevo, a su gusto por estirar más de la cuenta, aunque sólo sea metafóricamente, la aplicación de ese instrumento del pensamiento: el silogismo (...) El pasaje en cuestión, pues, sólo puede entenderse como la formulación, en términos silogísticos, de una inducción ya realizada previamente, no como el procedimiento mismo de su realización".
- (108) *Retórica* I, 2, 1357 a, 15.
- (109) *Ibidem* II, 20, 1393 a, 32 - b, 4.
- (110) *Ibidem* II, 20, 1393 b, 6 - 9.
- (111) *Ibidem* II, 20, 1393 b, 11 - 22.
- (112) Para ver más sobre la versatilidad de este instrumento retórico, consúltese: THOMPSON, W. N., *op.cit.*, pp. 89 - 96.

CONCLUSIONES

- (1) La retórica puede definirse -de acuerdo con Aristóteles- como "la facultad de considerar en cada caso lo que cabe para persuadir".
- (2) La retórica es aplicable a cualquier tipo de asuntos. Es decir, no se restringe a un solo objeto, sino que puede considerar los medios persuasivos sobre cualquier cosa. Esto implica que la retórica no tiene un género-sujeto (genos hypokeimenon) propio.
- (3) Dado que la retórica no tiene un género-sujeto, no puede ser considerada como un conocimiento científico. En efecto, para que pueda haber demostraciones científicas, es indispensable que exista un género-sujeto del cual se trate; por esto, la retórica sólo lleva a cabo argumentaciones no-epistémicas y no puede realizar demostraciones científicas.
- (4) El que la retórica carezca de género-sujeto implica que no se maneja nunca con los principios propios de cada cosa (no maneja los principios de cada cosa en cuanto tal) sino que únicamente utiliza principios comunes (de ahí que nunca pueda hacer una demostración científica, sino que sólo toca aspectos accidentales de las cosas).

(5) El que la retórica desconozca los principios propios de cada cosa no es un defecto de este arte, sino una nota esencial de su carácter. Si la retórica se acercara más a los principios propios de cada cosa, dejaría de ser retórica, para convertirse en aquella ciencia de la cual se tienen los principios.

(6) El fin de la retórica es ver en cada caso los medios que hay para persuadir (o hacer cambiar de creencia; suscitar en el otro una determinada opinión). Pero resulta sumamente difícil lograr un acuerdo sobre el significado preciso de la palabra "persuasivo" (πείθειν). Es por ello que aquí nos hemos conformado con una descripción general del significado de esta palabra. Tal descripción se puede resumir en cuatro puntos:

a) Lo persuasivo es racional; pues aunque pueda haber elementos no racionales que nos muevan, la persuasión no significa "mover a hacer algo", sino, más bien, "hacer cambiar de creencia", "convencer" (lo cual tiene una connotación mucho más racional que el simple "provocar la conducta deseada").

b) Lo persuasivo lo es siempre para alguien. No se puede medir el grado de persuasión de un argumento sin hacer, aunque sea remotamente, una referencia al auditorio al cual va dirigido.

- c) Lo persuasivo se refiere a asuntos contingentes, a lo que puede ser o no ser, o ser de otra manera. Tan extraño sería decir que un candidato político les "enseña" a sus conciudadanos a votar por él, como decir que un maestro "persuade" a sus alumnos sobre cómo resolver ecuaciones de segundo grado. La retórica se ocupa de lo contingente; la ciencia, de lo necesario.
- d) Lo persuasivo se relaciona con una visión unilateral, incompleta, de las cosas. Es decir, se destacan unos aspectos y se ocultan otros, o bien, se trata de presentar ciertas características como si fueran otras distintas, o dándoles otra valoración; por ejemplo: presentar al colérico como franco, al osado como valiente, etc.
- (7) La condición antropológica necesaria para que se pueda llevar a cabo la persuasión es la estructura selectiva de la inteligencia humana: dado que "nuestra razón se abre al objeto de una manera necesariamente parcial y limitada, en la que algunos aspectos de éste han de serle por fuerza opacos" (Llano, *op.cit.*, p. 13), cobra sentido la labor persuasiva, que va a tratar de resaltar los aspectos buenos del objeto y obscurecer sus desventajas.
- (8) La retórica tiene estatuto de arte (τέχνη). Aristóteles explica que en la vida diaria continuamente se hace uso de

argumentos retóricos. Aquéllos que lo hacen, lo hacen, unos, por arte, otros, sin darse cuenta de ello. Pero ya sea en uno u otro caso, podemos estudiar la razón del acierto de tales argumentos, elevándonos así, en cierto modo, al universal. Gracias a esta elevación al universal (mirar a lo persuasivo en general, y no a lo persuasivo para cada individuo) podemos decir que la retórica es un arte.

- (9) El que la retórica llegue al nivel de lo universal, no implica que deba abandonar lo particular, sino que tiene que volver a ello una y otra vez, pues sólo en lo particular logra su fin (que es la persuasión, la cual, al igual que toda acción, es singular) y de lo particular, de la experiencia, saca las premisas necesarias para formular sus entimemas y paradigmas.
- (10) Aunque en cada caso concreto quizás no sea más útil para la persuasión el arte retórico que la simple experiencia, sin embargo, sólo quien posee el arte puede transmitir su saber y facilitar (y perfeccionar) la realización de sus actos.
- (11) El Estagirita da cuatro razones principales de la utilidad de la retórica:
- a) La retórica es útil porque los juicios no siempre son conforme es debido. La verdad y la justicia son siempre más fuertes que sus contrarios; por lo tanto, si a veces prevalece en los juicios la falsedad y la injusticia, ello no

se debe a que sean más valiosas que la verdad, sino a la mala técnica de quien defiende a ésta última.

b) También es útil la retórica porque los auditorios no siempre son capaces de seguir una argumentación científica. Además, en la vida diaria, es más útil la retórica que la ciencia, pues la retórica está enteramente vuelta hacia el terreno de la acción, mientras que el conocimiento científico en cuanto tal no lleva a ninguna acción (si lo hace, es porque ya se le ha revestido con algún motivo práctico).

c) Otra razón de la utilidad de la retórica es que nos hace capaces de defender los contrarios (es decir, tanto lo verdadero, como lo falso; tanto lo justo, como lo injusto; etc.). Esto es útil no porque se deba persuadir también sobre lo falso y lo injusto, sino porque, sabiendo cómo se hace esto, podemos detectar los argumentos falsos y saber cómo deshacerlos. Además, el conocer las consecuencias de cada uno de los contrarios nos permite argumentar por reducción al absurdo.

d) La cuarta razón que da el Estagirita sobre la utilidad de la retórica es que representa el instrumento de defensa específicamente humano (si es de lamentar que el hombre no pueda hacer uso de su cuerpo para defenderse, mucho más lo es el que no pueda servirse de su razón para hacerlo, ya que la razón es lo más noble y característico del hombre).

- (12) La retórica tiene un carácter amoral. Aunque Aristóteles afirma que "no se debe persuadir lo malo", sin embargo, eso vendría a ser un consejo de otro orden (un orden ético). Pero la retórica, en cuanto teoría argumentativa, es un instrumento práctico y, al igual que todo instrumento, puede ser usado tanto para el bien, como para el mal. No obstante, hay que tener en cuenta que todo esto no excluye -según la tesis propuesta en este trabajo- el hecho de que un argumento, para que sea retóricamente valioso, debe usar razones verdaderas (aunque se utilicen para persuadir lo falso o lo malo).
- (13) La diferencia principal entre los silogismos retóricos y científicos es la materia de cada uno de ellos. Al caracterizar Aristóteles los silogismos retóricos y dialécticos, lo hace justamente por su materia (lugares comunes), no por su forma. Así, pues, los silogismos científicos serán aquéllos que se basen en los principios propios de un objeto y, por se propios, no serán transferibles a otros géneros de ciencias. En cambio, los silogismos retóricos y dialécticos serán los basados en lugares comunes, es decir, en aquellas creencias generalmente aceptadas y que son aplicables no sólo a una, sino a muchas disciplinas, aunque éstas difieran en especie.

Pero hay que aclarar que aunque la diferencia principal entre silogismos retóricos y científicos radica en su materia, sin embargo, también difieren en la forma, ya que el entimema carece del rigor deductivo que tienen los silogismos científicos (y dialécticos).

(14) Hemos entendido por "tópicos o "lugares comunes" ciertas estructuras o esquemas argumentativos (los "esqueletos" de los entimemas) que son comunmente utilizados y que pueden ser aplicados a una gama muy amplia de objetos o temas.

(15) Existen tres diferencias fundamentales entre silogismos retóricos y silogismos dialécticos; ellas son:

a) El silogismo dialéctico depende menos de los lugares comunes que el entimema o silogismo retórico. En efecto: el silogismo dialéctico siempre tiende a ir más allá de los simples lugares comunes, pudiendo llegar, inclusive, a establecer los principios de las ciencias; en cambio, el entimema puede estar basado completa y absolutamente en el lugar común y sólo en él (es decir, ser la simple enunciación del lugar común).

b) También difieren el entimema y el silogismo dialéctico en lo siguiente: el silogismo dialéctico debe basarse en el principio más radical que pueda (lo más evidente en sí), mientras que el entimema o silogismo retórico, se basa en lo

que pueda resultar más accesible (lo más evidente para nosotros). Además, el silogismo dialéctico debe explicitar todas y cada una de sus premisas, así como también las sucesivas deducciones que hace hasta llegar a la conclusión, en cambio, el silogismo retórico puede y debe suprimir las premisas que le sea posible (es decir, aquéllas cuya ausencia no impida la comprensión del argumento), para que sea más accesible y persuasivo.

En esta segunda diferencia -al igual que en la anterior- podemos notar que el argumento dialéctico tiene un carácter mucho más riguroso que los entimemas o silogismos retóricos. Esto se debe, en gran medida, a que el dialéctico tiene una finalidad "teórica": alcanzar la verdad. En cambio, el fin del retórico es persuadir y, aunque es cierto que debe tratar de hacerlo conforme a la verdad, sin embargo, no es la verdad en sí misma lo que persigue, sino la acción. Por eso, no duda en sacrificar el rigor deductivo para ganar más en el campo de la persuasión.

c) La tercera diferencia entre silogismos retóricos y dialécticos es que estos últimos parecen tener un campo de aplicación mucho más amplio que los entimemas, pues tal parece que el campo de acción de los entimemas se limita al de los tres géneros de retórica que menciona Aristóteles (deliberativo, demostrativo y judicial). No obstante, la

argumentación retórica podría usarse en otros ámbitos además de aquéllos en que comúnmente se le utiliza.

- (16) La retórica tiene un marcado carácter intelectual; se trata de un "contemplar con la inteligencia" los medios para persuadir que hay en cada cosa.
- (17) Para lograr la persuasión -según explica Aristóteles- existen muy diversos tipos de argumentos. Sin embargo, muchos de ellos, aun cuando sean muy eficaces para persuadir, no deben ser considerados propios del arte.

Lo propio del arte retórico no es la persuasión por la persuasión misma. No es la simple persuasión lo que hace que un argumento sea propio del arte retórico (es por eso que Aristóteles no considera argumentos conforme al arte a los testigos, confesiones en tormento, etc.). Para que un argumento sea considerado como fruto del arte, debe ser un logro racional, producido por nosotros (y no simplemente "descubierto") mediante el método.

- (18) El primer argumento que sí es considerado por Aristóteles como propio del arte retórico es el argumento por el carácter del orador. El argumento por carácter del orador consiste en decir el discurso de tal manera, que se haga digno de fe el que lo dice, "pues a las personas decentes les creemos más y más pronto que a las que no lo son". Este argumento viene

a ser como una carta de recomendación para el discurso y la persona que lo dice.

- (19) El segundo argumento propio del arte retórico es el argumento por moción de las pasiones. La moción de las pasiones debe ser empleada para que los oyentes se encuentren en una disposición adecuada para recibir nuestras razones y demostraciones, o bien, para que se logre una pronta ejecución de aquello de lo cual se ha persuadido, pero no para que ella sea la que decida la deliberación. En efecto, aunque Aristóteles considera a la moción de las pasiones como un argumento propio del arte retórico, es también evidente que no lo considera como el principal argumento, sino sólo como algo externo a la argumentación principal, cuyo núcleo está constituido por lo entimemas.

- (20) El tercer tipo de argumento propio del arte retórico comprende al entimema (silogismo retórico) y al ejemplo o paradigma (inducción retórica).

Los entimemas son el cuerpo de la argumentación, la parte esencial del discurso. Al lado de éstos están también los ejemplos o inducciones retóricas. La importancia que tienen la deben a su carácter "demostrativo", del cual carecen los otros dos tipos de argumentos retóricos, a saber, el carácter del orador y la moción de las pasiones.

Para cualquier demostración o demostración aparente, sólo se pueden utilizar -según explica Aristóteles- dos medios: el silogismo y la inducción.

- (21) Dentro de la retórica, la inducción y el silogismo son, respectivamente, el ejemplo (o paradigma) y el entimema. De modo que el ejemplo o paradigma retórico consiste en mostrar por muchos casos semejantes que algo es del tal manera. El entimema o silogismo retórico, por su parte, consiste en deducir una nueva proposición a partir de otras.
- (22) El tipo de público al cual se dirige el retórico está compuesto por gente sencilla, que no puede seguir razonamientos complicados, ni demasiado largos. Debido a que el discurso retórico tiene como una característica esencial la referencia que hace al auditorio, los razonamientos retóricos deben ajustarse a las características de los oyentes que hemos mencionado. Por ello, los silogismos e inducciones de la retórica tienen ciertas notas importantes que los distinguen de los silogismos e inducciones de la lógica y de la dialéctica.
- (23) Las características especiales del entimema o silogismo retórico -las cuales se determinan, como hemos dicho, por el tipo de auditorio al que se dirige la retórica- son: la brevedad del silogismo (pues, de no ser así, no se podría seguir, debido a su longitud) y el empleo de premisas

comúnmente aceptadas, es decir, de tópicos o lugares comunes (pues si no procediera de estas premisas comúnmente admitidas, no resultaría persuasivo).

- (24) La retórica trata sobre lo que se puede deliberar, y esto es sólo lo contingente (no lo necesario). Por eso, la mayoría de las proposiciones manejadas en la retórica serán de tipo probable. No obstante, también hay, dentro de la retórica, algunas proposiciones necesarias. Así, estas diversas clases de proposiciones dan lugar a distintos tipos de entimemas: los entimemas de lo verosímil (que manejan afirmaciones sólo probables o de las frecuentemente verdaderas) y los entimemas de los indicios (que manejan un elemento que es signo o indicio de una de las partes; por lo cual se establece una relación causal que, algunas veces, es necesaria).
- (25) El criterio de valoración de los entimemas retóricos no está basado -al menos para Aristóteles- en su corrección formal, ni en ningún otro tipo de apreciación meramente formal. Esto resulta evidente (entre otras cosas) al comprobar que la estructura formal de los tópicos de entimemas aceptables (o los que acepta el Estagirita) es muy similar -y, en algunos casos, exactamente igual- a la de los tópicos de entimemas aparentes.
- (26) Dentro de la valoración de los entimemas retóricos, un elemento esencial a considerar es el grado de persuasión que

éstos producen (recordemos que el arte retórico gira en torno a la persuasión). Sin embargo, no es la sola persuasión la que decide cómo se debe valorar un argumento retórico, ya que puede haber buenos argumentos -desde el punto de vista de la retórica- que no logren la persuasión: de manera parecida a como puede ocurrir que un enfermo incurable reciba un buen tratamiento médico. En ninguno de los dos casos se lograrán resultados positivos, mas no por ello puede decirse que se actuó sin arte.

- (27) El fin de la retórica no es persuadir, sino ver los medios de persuadir que hay para cada cosa. Pensamos que estos "medios de persuadir" de que habla Aristóteles son las razones verdaderas que hay para optar por alguna cosa.
- (28) Hemos sostenido que el criterio de "validez" o valoración de los razonamientos retóricos no es la corrección formal, ni la sola persuasión, sino la persuasión basada en las razones verdaderas, o mejor dicho, la argumentación basada en las razones verdaderas que hay para optar por algo.
- (29) Lo que es per se apto para persuadir es la verdad, no la falsedad. Cuando la falsedad persuade es porque tiene apariencia de verdad, y persuade en cuanto que parece verdad, no en cuanto que es falsa.

- (30) El buen argumento retórico siempre utiliza lo verdadero para persuadir, aunque no siempre lo utiliza para persuadir de la verdad. Un razonamiento puede también persuadir de lo malo y falso, y no por ello pierde su calidad como argumento retórico; puede ser buen argumento -desde el punto de vista de la retórica- si es que utiliza los medios que hay para persuadir, es decir, las razones verdaderas (pues también puede haber "razones verdaderas" para optar por aquello que es malo e injusto).
- (31) El buen argumento retórico es el que convence con razones verdaderas, lo cual puede ocurrir aun cuando aquéllo de que nos persuade no sea verdadero en su conjunto. Esto es posible debido a la complejidad del objeto de persuasión. Tal objeto tiene pluralidad de aspectos. Unos son buenos, otros, malos. Quizás, considerado en su totalidad como conjunto, el objeto resulte malo (o falso), pero el retórico se valdrá de sus aspectos buenos (o verdaderos) para lograr la persuasión.
- (32) Existe una semejanza muy grande entre inducción y ejemplo: ambos acuden a casos semejantes para intentar concluir algo más a partir de ellos.
- (33) En la inducción se da un paso de lo particular a lo universal, en cambio, en el ejemplo o paradigma, el movimiento es

siempre de la parte respecto de la parte (cuando la parte que sirve de apoyo es más conocida que la otra).

- (34) La inducción demuestra mediante todos los casos particulares, y el paradigma no. Esto último, según nuestro punto de vista, hace referencia, en última instancia, a los distintos grados de necesidad del paradigma y de la inducción.
- (35) El carácter práctico de la retórica nos da razón del carácter persuasivo que tiene el ejemplo o paradigma retórico, a pesar de su escaso grado de necesidad. En efecto, para establecer la valoración de un argumento retórico, no nos podemos olvidar del carácter práctico de este arte. Existen argumentos que en un terreno puramente especulativo nunca aceptaríamos, pero que en un terreno práctico sí son muy aceptables y de una gran eficacia.
- (36) Podemos decir que en cada discurso retórico se entrelazan los argumentos pertenecientes a este arte de la siguiente manera: el orador investiga las razones verdaderas (o "medios de persuadir") que hay para optar por aquéllo que él propone; las acomoda dentro de un esquema argumentativo basado en los tópicos o lugares comunes (recordar el "argumento por el discurso mismo") y los presenta de manera fidedigna (recordar el "argumento por el carácter del orador"), disponiendo al oyente de la mejor manera para aceptar tales razones y lograr

una pronta ejecución (recordar el "argumento por moción de las pasiones").

B I B L I O G R A F I A :

- (1) ARISTOTELES, *Analíticos Primeros*, (Introducción y notas por Francisco Larroyo), Porrúa, 7a. edición, México, 1982.
- (2) ARISTOTELES, *Analíticos Primeros*, (Traducción, introducción y notas por Miguel Candel Sanmartín), Gredos, Madrid, 1988.
- (3) ARISTOTELES, *Analíticos segundos*, (Traducción, introducción y notas por Miguel Candel Sanmartín), Gredos, Madrid, 1988.
- (4) ARISTOTELES, *Analíticos segundos*, (Introducción y notas por Francisco Larroyo), Porrúa, México, 1982.
- (5) ARISTOTELES, *Ética a Nicómaco* (Versión española e introducción de Antonio Gómez Robledo) Porrúa, 11a. edición, México, 1985.
- (6) ARISTOTELES, *Metafísica* (edición trilingüe por Valentín García Yebra), Gredos, 2a. edición, Madrid, 1982.
- (7) ARISTOTELES, *Retórica* (Edición del texto con aparato crítico, traducción, prólogo y notas de Antonio Tovar), Centro de Estudios Constitucionales, 2a. edición, Madrid, 1971.
- (8) ARISTOTELES, *Retórica* (Traducción, introducción y notas de Ignacio Granero), EUDEBA, Buenos Aires, 1966.
- (9) ARISTOTELES, *Tópicos*, (Introducción y notas por Francisco Larroyo), Porrúa, 7a. edición, México, 1982.
- (10) ARISTOTELES, *Tópicos*, (Introducción, traducción y notas de Miguel Candel Sanmartín), Gredos, Madrid, 1988.

- (11) BARNES, J., "Aristotle's Theory of Demonstration", *Articles on Aristotle*, I, science, ed. by J. Barnes, M. Schofield, P. Sorabji; Duckworth, London, 1975.
- (12) BEUCHOT, M., *Ensayos marginales sobre Aristóteles*, UNAM, Instituto de Investigaciones filológicas, México, 1985.
- (13) BEUCHOT et al., *Argumentación y filosofía*, UAM Iztapalapa, México, 1986.
- (14) BERTI, E., "Retorica, Dialettica, Filosofia", *Intersezioni*, a. III, n. 3, 1983.
- (15) COPE, E. M., *The Rhetoric of Aristotle*, I-III, comentario de M. Cope, edición de J. E. Sanders, Cambridge University Press, Londres, 1980 (reimp.)
- (16) COZZOLI, L., "La Metafora", *Studi di estetica, Bollettino semestrale della sezione di estetica del dipartimento di filosofia dell'Università di Bologna*, a. XIII, fasc. I, 1985.
- (17) CREM, T. M., "The Definition of Rhetoric according to Aristotle" *Laval Théologique et Philosophie*, Vol. XI, Québec, 1955, No. 1.
- (18) DÜRING, I., *Aristóteles*, Traducción de Bernabé Navarro, UNAM, México, 1987.
- (19) EVANS, J. D. G., *Aristotle's concept of Dialectic*, Cambridge University Press, Cambridge, 1977.
- (20) FRESSE, J. H., *The art of Rhetoric*, introducción, traducción y notas, Heinemann LTD-Harvard University Press, Londres, 1939.
- (21) GRIMALDI, W., "A note on the *pisteis* in Aristotle's *Rhetoric*, 1354, 1356", *American Journal of Philology*, LXXVIII, 1957.
- (22) GRIMALDI, W., *Rhetoric I a Commentary*, Fordham University Press, Nueva York, 1986.
- (23) GUERRIERE, D., "The aristotelian conception of *episteme*", *The Thomist*, Vol 39, 1975.
- (24) HINTIKKA, J., "On the ingredients of an Aristotelian Science", *Nous*, 6, 1972.

- (25) IRWIN, Terence, *Aristotle's First Principles*, Clarendon Press, Oxford, 1988.
- (26) JAEGER, W., *Paideia*, (Traducción de Joaquín Xirau y Wenceslao Roces) Fondo de Cultura Económica, 2a. edición, México, 1962.
- (27) KAL, V., *On intuition and discursive reasoning in Aristotle*, edited by Verdenius and Van Winden; Brill, Leiden, Netherlands, 1988.
- (28) KAPP, E., "Syllogistic", *Articles on Aristotle*, Vol. I science, ed. by Barnes, Schofield, Sorabji; Gerald Duckworth, London, 1975.
- (29) LARKIN, M. T., *Language in the Philosophy of Aristotle*, The Hague-Paril, Mouton, 1971.
- (30) LLANO Carlos, *Examen filosófico del concepto moderno de motivación*, (promanuscrito), 1984.
- (31) PEREDA Carlos, "Vicisitudes de los Tópicos", *Tópicos, Revista de filosofía de la Universidad Panamericana*, México, I, 1, 1991.
- (32) PLATON, *Gorgias*, (Introducción, versión y notas de Ute Schmidt), UNAM, México, 1980.
- (33) REYES Alfonso, *La antigua retórica*, Fondo de Cultura Económica, México, 1961.
- (34) RYAN Eugene, *Aristotle's theory of rhetorical argumentation*, Les éditions Bellarmin, Montreal, 1984.
- (35) THOMPSON, W. N., *Aristotle's deduction and induction: introductory analysis and synthesis*, Rodopi, Amsterdam, 1975.
- (36) WIKRAMANAYAKE, G., "A Note on the *pisteis* in Aristotles Rhetoric", *American Journal of Philology*, LXXXII, 1961.
- (37) ZAGAL Héctor, *La epagoge en Aristóteles*, tesis doctoral, Universidad de Navarra, Pamplona, 1991 (inédita).
- (38) ZAGAL Héctor, *Modelos no-epistémicos en la teoría de la argumentación de Aristóteles*, tesis de maestría, UNAM, México, 1991 (inédita).
- (39) ZAGAL Héctor, "Versatilidad argumentativa en Santo Tomás de Aquino", *Tópicos, Revista de filosofía de la Universidad Panamericana*, I 1, México, 1991.

I N D I C E :

	<u>Página</u>
I. INTRODUCCION	1
II. DEFINICION DE LA RETORICA	6
1) Definición, <i>genos-hypokeimenon</i> y finalidad u orientación	6
2) Carácter no epistémico de la retórica	16
3) La retórica como arte	21
III. UTILIDAD DE LA RETORICA	29
IV. COMPARACION DEL SILOGISMO RETORICO CON LOS SILOGISMOS DIALECTICO Y APODICTICO	40
1) Distinción entre silogismos retóricos y silogismos científicos.	40
2) Distinción entre el silogismo retórico y el dialéctico	44
V. ESTRUCTURA GENERAL DE LA ARGUMENTACION RETORICA	56
1) Argumentos propios del arte retórico	56
2) Argumento por el carácter del orador	59
3) Argumento por moción de las pasiones	63

4) Argumento por el discurso mismo	66
a) La teoría del entimema como centro del arte retórico	66
b) Definición de entimema y de ejemplo o paradigma.	69
c) El entimema o silogismo retórico	71
(c.1) Entimemas de lo verosímil y de los indicios	77
(c.2) Lugares de los entimemas demostrativos y de los entimemas aparentes	86
d) El ejemplo o paradigma	109
(d.1) Clases de ejemplos	114
C O N C L U S I O N E S	123
BIBLIOGRAFIA	139