

## CAPÍTULO TERCERO

### LA ARGUMENTACIÓN PROBABLE O “PERSUASIVA”

#### I. INTRODUCCIÓN

En el capítulo anterior se abordó el tema del razonamiento o argumentación necesaria o demostrativa. Se vio que la tendencia de la lógica moderna ha sido separar, en ese tipo de razonamiento, la materia y la forma que lo constituyen. Su forma o estructura, al ser rigurosamente deductiva, garantiza la corrección del razonamiento, en el sentido de que si las premisas son verdaderas, la conclusión necesariamente será verdadera.

Existen, en cambio, otras formas de razonamiento o argumentación que no se entienden realmente sin la materia que les es propia; su racionalidad no es apreciable o evaluable más que cuando se estudian integralmente, sin aislar la forma de la materia. Estos argumentos suelen estudiarse en la llamada “lógica material” o “lógica informal” que algunos llaman “teoría de la argumentación”, que aquí hemos llamado también “argumentación probable o persuasiva”, y que, en el esquema de Santo Tomás de Aquino en comentario a Aristóteles, quedan incluidos en la llamada “lógica inventiva” o “lógica tópica”. Este tipo de argumentación engloba tanto a la retórica como a la dialéctica.<sup>1</sup>

Más arriba hemos destacado lo que diferencia a estos dos modos de argumentación, de la argumentación demostrativa. Vale la pena ahora notar los matices propios de cada una de estas disciplinas: dialéctica y retórica.

#### II. LA ARGUMENTACIÓN DIALÉCTICA

Al comienzo de su obra sobre la dialéctica, los *Tópicos*, Aristóteles declara: “El fin de este tratado es encontrar un método con cuyo auxilio podamos formar toda clase de silogismos sobre todo género de cuestiones, partiendo de proposiciones simplemente probables, y que nos enseñe, cuando sostenemos

---

<sup>1</sup> E incluso, según algunos autores muy posteriores a Aristóteles, abarcaría también a la poética.

una discusión, a no adelantar nada que sea contradictorio a nuestras propias aserciones” (*Tópicos*, 100a, 16-20).

Estas palabras destacan tres características definitorias de la dialéctica:

a) No está restringida a tratar sobre un género específico de asuntos, sino que puede argumentar acerca de todo tipo de cuestiones. Esta característica la habíamos mencionado ya anteriormente, al presentarla como una de las principales diferencias de la dialéctica —y de la retórica— con respecto a la ciencia y la argumentación demostrativa.

b) Se basa en proposiciones simplemente probables. En este punto, según se expuso más arriba, se entiende “probable” como lo plausible, lo verosímil, lo que parece aceptable a todos o a la mayoría o, al menos, a los expertos en el tema en cuestión. Así, “probable” no se entiende aquí como una probabilidad estadística, sino como la adhesión de los interlocutores a las proposiciones presentadas: eso es lo que determina si puedo, o no, usar una proposición como premisa para una determinada argumentación; como dicen Beuchot y González (1993, p. 38):

En ambos tipos de argumentación [analítica y tópica] se supone la verdad de los principios o premisas, pero en la inferencia analítica esa verdad de las premisas es evidente (de manera lógica, no necesariamente empírica), y en la inferencia tópica la verdad de las premisas es pragmática o por convención (pues sólo se puede utilizar una premisa si es aceptada por el interlocutor en el diálogo o debate).

c) Es un método para desarrollar argumentos. En esto coincide con la lógica analítica, pero mientras que esta última se deriva de axiomas evidentes (ya sea que se trate de una evidencia material o de una de tipo formal) y se ayuda de reglas de inferencia, en la dialéctica —lo mismo que en la retórica— no hay axiomas, sino sólo reglas de inferencia: sus reglas de inferencia son los así llamados “tópicos” (de ahí el nombre de “argumentación tópica” que se aplica a los argumentos de la dialéctica y de la retórica).

Los tópicos son “reglas” o “recetas” de inferencia, aplicables a una gran variedad de asuntos, para proceder conforme a ciertos “patrones” argumentativos. Estos tópicos son lo que antiguamente se llamaba “lugares comunes”, término que, sin embargo, ha perdido su significado originario, pues actualmente se entiende por “lugar común” algo así como una opinión trillada e insustancial; por eso, para evitar confusiones, ahora se prefiere usar el término “tópico” para designar a estos esquemas argumentativos.

Los tópicos no constituyen un conjunto cerrado de elementos, sino que siempre es posible, en cada ocasión particular, idear nuevos tópicos. Ade-

más, como su estructura no es al modo de leyes absolutas, necesarias e invariables, sino de “estrategias argumentativas”, no exigen ser usados exactamente de la misma manera cada vez; no son recetas inflexibles que haya que seguir al pie de la letra, sino “bosquejos” argumentativos que, para llegar a buen fin en cada caso, requerirán de la habilidad y dominio del arte por parte del orador o sujeto que está argumentando.

El que los tópicos puedan ser empleados en distintos asuntos, lo vemos ejemplificado en el “tópico del más y el menos” que presenta Aristóteles en los *Tópicos*, 137b, 14-17 y, de manera más clara, en la *Retórica*: “Si al que más conviene el predicado, no lo posee, es evidente que no lo poseerá aquel al que conviene menos” (*Retórica* II, 23, 1397 b, 15).

El ejemplo que da Aristóteles es: “Si ni los dioses lo saben todo, desde luego que menos los hombres” (*idem*), y este mismo esquema es perfectamente aplicable en nuestros días en argumentos como: “Si ni siquiera los de su mismo partido político lo apoyan, mucho menos los de otros partidos”.

Otro ejemplo de tópico es el de los “contrarios”, que consiste en: “mirar si para un término contrario existe un predicado contrario, y hay que negar, si no existe, y hay que afirmar, si existe” (*Retórica* II, 23, 1397 a, 7-10).

Aristóteles ofrece como ejemplos de empleo de este tópico los siguientes: “ser temperante es bueno porque es dañoso ser intemperante” (*ibidem*), y, también, “si la guerra es causa de los males presentes, con la paz es preciso que se corrijan” (*ibidem*).

Como el “tópico” o “lugar” constituye el esquema de nuestra argumentación, es primordial encontrar el más adecuado para defender nuestra postura:<sup>2</sup> los tópicos son la parte fundamental en la argumentación dialéctica (y retórica), por eso los antiguos tratadistas dedicaron tantos esfuerzos a reunir y clasificar los tópicos conocidos o más usados en su época.

Para hacer más evidente que los tópicos no constituyen leyes absolutas, podemos considerar, por un lado, el hecho de su “evolución”: los tópicos van cambiando con el tiempo; puede encontrarse en ellos una génesis y evolución a lo largo de la historia.<sup>3</sup> Por otro lado, los tópicos pueden entrar en pugna entre sí —cosa que no sucedería si fueran leyes absolutas y necesarias. Existen, incluso, épocas en las que los tópicos que están más en boga contradicen a los tópicos de épocas anteriores.<sup>4</sup> Sin ir tan lejos, dos tópicos contrarios pueden,

<sup>2</sup> Véase Aristóteles: *Tópicos*, 155b, 5.

<sup>3</sup> *Cfr.* Curtius (1948 [1955], pp. 122-159).

<sup>4</sup> Perelman hace esta interesante observación: “...cabe destacar que a cada lugar se le podría oponer un lugar contrario: a la superioridad de lo duradero, que es un lugar clásico, se le podría oponer la de lo precario, lo que sólo dura un instante y que es un lugar romántico. De ahí la posibilidad de caracterizar las sociedades, no sólo por los valores particulares

incluso, coexistir, si pensamos, por ejemplo, en los esquemas argumentativos que están detrás de cada uno de estos refranes populares: “quien no arriesga, no gana”, y “más vale pájaro en mano, que ciento volando”, los cuales, evidentemente, aconsejan comportamientos contrarios.

d) La dialéctica, como su nombre lo dice, es un método dialógico. Aristóteles menciona explícitamente que las enseñanzas de este método son para “cuando sostenemos una discusión”, y a lo largo de los *Tópicos* hace referencia continua a los papeles del hablante y de su interlocutor, ya que “ninguna indagación de este género se hace sino suponiendo un interlocutor”.<sup>5</sup>

El planteamiento mismo de la cuestión por discutir se presenta ya, en la dialéctica, de manera idónea para comenzar el diálogo de dos posturas contrarias; la pregunta es siempre si un determinado predicado conviene, o no, a un determinado sujeto; por ejemplo: “¿es el hombre un animal racional, o no lo es?”, en contraste, podríamos decir que una manera no dialéctica de plantear la cuestión sería: “¿cuál es la esencia del hombre?” Nótese cómo el primer modo de plantear la cuestión favorece la presentación de las dos posibles posturas contrarias: la que sostiene el “sí” y la que apoya el “no”. Tan esencial a la dialéctica es esta consideración de ambas posturas contrarias que Aristóteles la recomienda incluso en los momentos en que no se esté realmente frente al adversario,<sup>6</sup> como un medio para profundizar en nuestros propios argumentos, así como para prever y refutar mejor los argumentos del contrario:

Es preciso además comparar las cosas paralelas escogiendo los argumentos propios para formar la antítesis; porque esto da gran facilidad para ceñir al adversario, y al mismo tiempo ayuda mucho para refutar, cuando puede sostenerse a la vez que la cosa es o no es de tal manera. Por este medio se pone uno tanto más en guardia contra la admisión de los contrarios (Aristóteles, *Tópicos*, 163b, 4-10).

Y no sólo para la discusión en sí misma, sino también para el descubrimiento de la verdad, es de gran utilidad este método “dialógico” que considera tanto las razones que apoyan nuestra postura, como las razones que apoyan la postura contraria o distinta a la nuestra:

---

que obtienen su preferencia, sino también por la intensidad de la adhesión que le conceden a tal o cual miembro de una pareja de lugares antitéticos” (Perelman *et al.* (1989 [1994], p. 147).

<sup>5</sup> Aristóteles, *Tópicos*, 155b, 10.

<sup>6</sup> *Cfr.* *Tópicos*, 163b, 3.

*Por lo demás no es para el conocimiento y para la reflexión verdaderamente filosófica, un débil instrumento el poder abrazar o haber abrazado ya de una ojeada todo lo que resulta de ambas hipótesis; porque entonces no resta más que escoger una de ellas. Mas para eso es preciso haber sido favorecido por la naturaleza; y esta dichosa y natural disposición para la verdad consiste en poder escoger lo verdadero y huir de lo falso (Tópicos, 163b, 10-15).*

Es por esto que la dialéctica es útil no sólo para la vida práctica, sino también para la ciencia, pues nos deja en mejores condiciones para conocer las premisas propias del conocimiento científico. En efecto, en cierto sentido, la proposición dialéctica tomaría la función de una hipótesis por comprobar, y gracias a que se dialoga —se argumenta en un sentido y en otro— sobre un asunto se llega a una proposición universal, aplicable en la ciencia.<sup>7</sup>

Sin embargo, este avanzado ejercicio de argumentación dialéctica no es factible, de entrada, a todo tipo de persona; si bien la dialéctica busca ser un método para tratar cualquier género de asuntos, no por ello busca tratarlos con cualquier género de personas. A diferencia de la retórica, en la cual el interlocutor puede ser, incluso, “gente sencilla”, la dialéctica está reservada para interlocutores con cierta preparación en el arte de argumentar:

No se ha de discutir con todo el mundo ni ejercitarse con el primero que llega; porque hay gentes con quienes necesariamente no se pueden hacer sino malos razonamientos. Contra un adversario que se vale de todos los medios para evadirse, también es justo emplear todos los medios para sentar el silogismo, pero esto no siempre es honroso. Y he aquí por qué no es conveniente discutir con el primero que llega, porque entonces se ve uno forzado a hacer malos razonamientos, y los que se ejercitan de esta manera no pueden menos de discutir con las formas propias de una disputa o altercado (Tópicos, 164b, 8-15).

La disputa dialéctica es un ejercicio arduo, no apto para personas sin ningún entrenamiento, pero los frutos de tal ejercicio pueden ser abundantes, pues no sólo se extienden al ámbito práctico de las discusiones que entablamos con los demás, sino que, como se ha dicho, gracias a la consideración racional de las distintas posturas posibles en torno a una misma

---

<sup>7</sup> Dice Aristóteles (Tópicos, 101a, 33-35): “Es útil, en fin, [la dialéctica] para procurarnos la adquisición filosófica de la ciencia, porque pudiendo discutir la cuestión en ambos sentidos, veremos más fácilmente lo que es verdadero y lo que es falso. Además, con el auxilio de este método, podremos conocer los elementos primitivos de los principios de cada ciencia”.

cuestión, nos prepara para avanzar en el terreno ya no de la simple opinión, sino del verdadero conocimiento.

### III. LA ARGUMENTACIÓN RETÓRICA

También basada en los tópicos, pero con un grado menor de probabilidad, se encuentra la argumentación retórica. Aristóteles define al arte retórico como “la facultad de considerar en cada caso lo que cabe para persuadir”,<sup>8</sup> de donde podemos destacar, cuando menos, tres características:

- 1) La retórica puede tratar cualquier género de asuntos, no se limita a estos o aquellos casos, sino que “en cada caso” considera los medios para persuadir.
- 2) Gira en torno a la persuasión; busca que el auditorio acepte las tesis presentadas. Aquí entra en juego una distinción fundamental: no hay que confundir la verdad de los razonamientos con nuestra adhesión a ellos. Los distintos grados de aceptación subjetiva de una tesis no siempre son proporcionales con su verdad o con su grado de probabilidad. Lo que interesa en este tipo de argumentación no son tanto los procedimientos para demostrar la validez de los enunciados, como los mecanismos que provocan la adhesión de las personas a ellos; en otras palabras, la persuasión.
- 3) Es una “facultad” de “considerar”, esto es, “un hábito de contemplar con la inteligencia” los medios para persuadir; no se trata, pues, de persuadir a cualquier precio, sino de una consideración metódica de los elementos para persuadir que pueden darse en cada situación.

Ahora bien, el método retórico, aunque paralelo a la dialéctica, no es en todo igual a él; mientras que la argumentación dialéctica se dirige primordialmente a la inteligencia del interlocutor, la argumentación retórica se dirige al hombre entero: inteligencia, voluntad, pasiones, emociones. Por lo mismo, en este arte no pueden considerarse sólo las razones que apoyan una tesis, sino también los sentimientos de quien ha de juzgar acerca de la tesis, y el modo en que se presenta el sustentante frente a sus oyentes, es decir, importa mucho tanto el argumento en sí mismo, como las pasiones o sentimientos de los oyentes y la manera en que ellos perciben al orador: “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*

---

<sup>8</sup> Aristóteles, *Retórica*, I, 2, 1355 b, 25.

(argumento) sea demostrativo y digno de fe, sino también cómo ha de presentarse uno mismo y ha de disponer al juez”.<sup>9</sup>

De acuerdo con esto, los argumentos conforme al arte son, en opinión de Aristóteles, el argumento por el discurso mismo, el argumento por el carácter del orador y el argumento por moción de las pasiones en el oyente.

El argumento por el carácter del orador consiste en decir el discurso de tal manera que el orador parezca fidedigno.<sup>10</sup> Ello representa un importante paso hacia la persuasión, pues “a las personas decentes les creemos más y antes, y sobre cualquier cuestión en general”.<sup>11</sup> La apariencia ética del orador viene a ser como una carta de presentación ante su auditorio y Aristóteles menciona, en concreto, tres características que debe mostrar en su carácter el buen orador:

De que sean por sí dignos de fe los oradores, tres son las causas, porque tres son las causas por que creemos, fuera de las demostraciones. Y son las siguientes: la prudencia, la virtud y la benevolencia, porque los oradores cometen falsedad acerca de las causas en que hablan o dan consejo, ya por todas estas causas, ya por alguna de ellas.<sup>12</sup>

Cómo hacer manifiestas estas características del orador es algo que requiere de arte y método, pues la forma de hacerlo depende en gran medida del auditorio al cual se dirige el orador, así como del tema a tratar.

Por otra parte, el argumento por movimiento de las pasiones en el oyente consiste en saber conducir al auditorio hacia la pasión o emoción que más convenga al orador en el momento de decir su discurso, pues “no concedemos igual nuestra opinión con pena que con alegría, ni con amor que con odio”.<sup>13</sup> Al principio de su *Retórica*, Aristóteles había criticado a los tratadistas anteriores porque le habían dado demasiada importancia a las pasiones del oyente. Parecería que ahora él cae en el mismo error, pero no es así. En efecto, lo que el estagirita atacaba de tales autores no es el que se ocuparan de los sentimientos o emociones del oyente, sino el que, dedicándose por completo a este tipo de retórica “psicológica”, dejaran 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, era exterior: “...andan tratando en lo más acerca de cosas exterior-

<sup>9</sup> *Ibidem*, 1377 b, 22-25 (las cursivas son mías).

<sup>10</sup> *Ibidem*, I, 2, 1356 a, 5.

<sup>11</sup> *Ibidem*, I, 2, 1356 a, 6-8.

<sup>12</sup> *Ibidem*, II, 1, 1378 a, 6-11.

<sup>13</sup> *Ibidem*, I, 2, 1356 a, 14-17.

res 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”.<sup>14</sup>

De esta manera, aunque con la “retórica psicológica” probablemente el orador logre lo que se propone, sin embargo, su actuación es como una farsa, pues, supuestamente, el objeto del discurso es dar razones acerca del asunto en las cuales se apoye la deliberación, no discutir el sentir de cada uno.

A veces se ha calificado a Aristóteles de “ingenuo” cuando critica el uso exagerado de esta “retórica psicológica” y destaca la importancia de los entimemas en el discurso; sin embargo, no es que el filósofo ignorara la enorme importancia que tiene la moción de los afectos para la persuasión, pues, de hecho, él mismo 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”.<sup>15</sup>

Pero, precisamente por su fuerza, hay que insistir en hacer un uso equilibrado de este recurso y no abusar de él. En otras palabras, la moción de las pasiones debe usarse para apoyar los razonamientos, pero no para sustituirlos.

El tercero y más importante de los argumentos conforme al arte retórico es el llamado “argumento por el discurso mismo”. El objetivo central de un discurso encaminado a la persuasión es comunicar al oyente las razones por las cuales debería optar por aquello que se le propone. Por eso, si bien los otros dos tipos de argumentos —por carácter del orador y por moción de las pasiones en el oyente— son muy importantes, lo esencial es, en realidad, el argumento por el discurso mismo. Este consiste en las razones que aporta el orador para apoyar la postura sobre la cual intenta persuadir.

En comparación con los otros dos, el argumento por el discurso mismo resulta la parte más “objetiva” y “racional” del discurso. Sin embargo, no hay que exagerar este punto, pues no debe perderse de vista el hecho de que no se habla aquí de una demostración matemática, sino de un discurso retórico. Por ello, el orador, al idear sus razones o argumentos, no debe preocuparse solamente por la verdad de sus afirmaciones, sino también, y de manera muy especial, por que éstas sean aceptables para sus oyentes. En el terreno de la retórica, no basta con que un argumento sea válido en sí, sino que es necesario que sea aceptado como tal por aquéllos a quienes se dirige.

El argumento por el discurso mismo tiene como centro la teoría del entimema; los entimemas son “el cuerpo de la argumentación”,<sup>16</sup> la parte

<sup>14</sup> *Ibidem*, I, 1, 1354 a, 17-19.

<sup>15</sup> *Ibidem*, II, 1, 1378 a, 20-23 (las cursivas son mías).

<sup>16</sup> *Ibidem*, I, 1, 1354 a, 16.



medular de cualquier discurso. Pero ¿qué es un entimema? Dicho en pocas palabras, entimema es el silogismo retórico.

Recordemos que un silogismo es un razonamiento en el que, a partir de ciertas proposiciones previamente conocidas, se puede inferir una nueva proposición gracias a la relación que aquellas guardan entre sí.<sup>17</sup> Pues bien, un entimema o silogismo retórico es un “silogismo abreviado”, es decir, un razonamiento al que se le ha suprimido una premisa, con el fin de hacerlo más accesible al oyente.

Un aspecto esencial del arte de la persuasión es la referencia que hace al oyente. Ahora bien, según Aristóteles, el auditorio al que está dirigido el discurso retórico está conformado por “oyentes que no pueden inferir a través de muchos grados, ni razonar tomándolo desde lejos”.<sup>18</sup> Estas características de los oyentes deben tenerse muy en cuenta al construir el entimema, pues ellas determinarán tanto la estructura del silogismo, como las premisas de las cuales se deba partir.

En efecto, el hecho de que los oyentes “no puedan inferir a través de muchos grados” significa que no pueden seguir razonamientos muy largos, por ejemplo, aquellos que constan de muchas premisas o que explicitan todas y cada una de las conclusiones intermedias hasta llegar a la conclusión final. Para que tales oyentes puedan entender un argumento será preciso que éste sea 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. Con objeto de lograr tal brevedad, es preciso suprimir algunas premisas;<sup>19</sup> esto constituye una característica típica del entimema, el cual, por esta misma razón, es llamado “silogismo abreviado”.

Es importante aclarar, como hace Aristóteles, que la premisa por suprimir en un silogismo retórico debe ser una bien conocida y aceptada por

---

<sup>17</sup> Así, por ejemplo, gracias a la relación que se establece entre las proposiciones: “Todos los hombres son mortales” y “Sócrates es hombre”, puedo inferir la conclusión: “Sócrates es mortal”.

<sup>18</sup> Aristóteles, *Retórica*, I, 2, 1357 a, 4-6.

<sup>19</sup> De hecho, el significado etimológico “entimema” hace, en cierto modo, referencia a esta ausencia de premisas explícitas, como dice Miguel Candel: “su sentido, «conclusión basada en consideraciones subjetivas» (en *thymôî*), 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 objetiva propia de la deducción” (Candel Santmartín, Miguel, *Introducción, traducción y notas a los primeros analíticos de Aristóteles* (nota 455), Madrid, Gredos, 1988).

todos;<sup>20</sup> de lo contrario, no se entenderá el razonamiento, o no conseguirá la persuasión.

Así se ve como las características del auditorio (al cual Aristóteles considera formado por gente sencilla) determinan la estructura del entimema, obligándolo a ser lo más breve posible.

Por otro lado, esas mismas características del auditorio también marcan la pauta para conocer cuál es el tipo de premisas de las cuales se debe partir en la argumentación. Éstas no deben ser demasiado abstractas y universales, pues de ser así no podrían ser conocidas ni entendidas por los oyentes. Para que ellos puedan captar y aceptar el argumento es necesario que éste se haga a partir de premisas que les resultan familiares. De esta manera, el criterio para elegir las premisas de un discurso retórico no debe ser la exactitud y evidencia de las premisas por sí mismas, sino el grado de evidencia que esas premisas tengan *para el oyente*.<sup>21</sup>

#### IV. LAS PARTES DE LA RETÓRICA

Tradicionalmente se han considerado como partes del arte retórico a la invención, la disposición, la elocución, la memoria y la acción, pues con ellas cinco se conforma una actuación oratoria completa.

La retórica es el arte de considerar, en cada caso, lo que cabe para persuadir. A primera vista, esta reflexión sobre los medios para persuadir parecería que se reduce a saber encontrar o elaborar argumentos convincentes; pero, en realidad, la tarea es más compleja. En efecto, si bien la invención de los argumentos (*inventio*) es la parte fundamental de la retórica, no basta sólo con saber qué argumentos presentar, sino también en qué orden presentarlos para que logren su mejor efecto, lo cual corresponde a la *dispositio*. Más aún, el hecho de saber qué argumentos aducir y en qué orden presentarlos no implica, de suyo, el conocimiento de cuál es la manera lingüística más conveniente de presentarlos; esto último corresponde a otra parte del arte, que es la elocución (*elocutio*). Pero además de todo lo anterior, que correspondería a la realización o construcción del discurso, el orador necesita de cierta preparación para su presentación en público. Para lo cual será

---

<sup>20</sup> Así, por ejemplo, se podría decir: “Todos los hombres son mortales, por lo tanto Sócrates es mortal”, donde la premisa “Sócrates es hombre” se puede omitir porque el oyente ya la conoce y acepta.

<sup>21</sup> La razón de esto la explica Aristóteles del siguiente modo: “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” (*Metafísica* II, 3, 995 a, 2-5).

necesario, por un lado, memorizar el discurso (*memoria*), lo cual no implica necesariamente recordar letra por letra el discurso, sino que, en muchos casos, bastará con tener presentes los puntos fundamentales y su correcta secuencia. Por otro lado, también es conveniente saber en qué tono de voz y con qué ademanes conviene más pronunciarlo, lo cual corresponde a la acción (*actio*). Ahora veamos, con un poco más de detalle, en qué consiste cada una de las partes del arte retórico.

### 1. *La invención de los argumentos*

La *inventio* consiste en idear o encontrar los argumentos que serán expuestos a lo largo del discurso. Hay que buscar los datos que sean pertinentes al caso y que apoyen la opinión que se busca defender.

Al buscar los argumentos, el orador intentará que todas las opiniones, creencias, esquemas de razonamiento, etcétera, en que se basa su discurso, sean previamente aceptadas por la mayoría del auditorio, esto es, debe procurar un acuerdo con el auditorio. Por supuesto, no es preciso que haya perfecto acuerdo en todo absolutamente; la mayoría de las veces, el discurso se pronuncia precisamente por haber desacuerdo en algún punto (que es sobre el cual el orador pretende hacer cambiar de opinión al oyente, conforme a la suya). Pero, si bien casi todos los discursos suponen una divergencia de opiniones, tal discrepancia será el punto *sobre el cual* se discutirá y se intentará persuadir, pero no podría ser el *medio a través del cual* se lograra la persuasión. En otras palabras, puede haber discrepancia en lo que se refiere a la conclusión (de ahí la necesidad de probarla, que es lo que pretenderá hacer el orador), pero no puede haber desacuerdo en las premisas, porque si éstas no son aceptadas por el oyente, tampoco aceptará nada de lo que se deduzca de ellas; como dice Perelman (1979 [1988], p. 144): “Ligar una argumentación con unas premisas a las que sólo se concede una adhesión de pasada es tan desastroso como colgar un pesado cuadro en un clavo mal clavado en la pared. Existe el riesgo de que se derrumbe todo”.

Ahora bien, existen distintas maneras en que puede darse una divergencia entre orador y oyente. Así, por ejemplo, el auditorio podría no estar de acuerdo en la verdad de los hechos que aduce el orador; o bien, podría estar de acuerdo con los hechos, pero no con la valoración que de ellos hace el orador, incluso podría aceptar todo lo anterior, pero rechazar el esquema argumentativo (es decir, el “tópico”) que se utiliza en el discurso.

Considérese la siguiente argumentación: “este es un buen jarabe para la tos, pues de éste es del que toman los médicos”.

Existen aquí al menos dos puntos de posible desacuerdo:

- i) El oyente podría no creer el dato de que ese es el jarabe que toman los médicos.
- ii) Podría desaprobador el esquema argumentativo que se utiliza: “si lo hacen los expertos, entonces es bueno”, o bien: es bueno, pues lo hacen los expertos (o “los que saben”).

Observemos más de cerca esta segunda posibilidad de desacuerdo: la desaprobación del esquema argumentativo empleado. El esquema argumentativo que se ve en este ejemplo es muy común, tanto, que sirve de base a un argumento que ya goza de nombre propio: “argumento de autoridad”. El recorrido inferencial que realiza la razón al utilizar este esquema es de una premisa cuyo contenido sería, aproximadamente, “los expertos/los sabios/los que saben... opinan/hacen/eligen  $X$ ” podemos inferir, es decir, sacar como conclusión, que “ $X$  es verdadera/buena/útil...”. Al estar en desacuerdo con este esquema argumentativo lo que ocurre es, esencialmente, que rechazamos el paso inferencial que incluye, es decir, no estamos de acuerdo con el procedimiento de derivar esa conclusión a partir de esa premisa (por más que, quizá, sí estemos de acuerdo con el contenido de la premisa en sí misma). En ese último caso, lo que estaríamos rechazando sería, pues, el tópico o esquema argumentativo utilizado por el hablante.

Los tópicos —de los cuales hablamos también en el apartado anterior y presentamos varios ejemplos—, al ser esquemas argumentativos aplicables a diversas materias, son como “almacenes” de recursos donde se pueden hallar fácil y rápidamente los argumentos; por eso son tan importantes dentro de la *inventio* o elaboración de argumentos, pues los tópicos (del griego *topos*, “lugar”) constituyen los *lugares en donde se puede apoyar la argumentación*, los *lugares de donde se sacan los argumentos*. Por eso es conveniente, para quien va a utilizar este tipo de argumentación, estar familiarizado con los tópicos y desarrollar la habilidad para emplear el que sea más indicado en cada circunstancia y auditorio, o idear nuevos tópicos, pues éstos no constituyen un conjunto cerrado de elementos; siempre es posible, en cada ocasión particular, encontrar nuevos esquemas argumentativos. Además, los tópicos no son leyes absolutas, necesarias e invariables, sino “estrategias argumentativas” que no exigen ser empleadas en todos los casos ni siempre del mismo modo; no son recetas inflexibles que haya que seguir al pie de la

letra, sino “bosquejos” argumentativos que, para llegar a buen fin en cada caso, requerirán de la habilidad de quien los esté utilizando.

## 2. *La disposición de los argumentos*

No sólo es necesario encontrar los argumentos convenientes para el asunto tratado (*inventio*), sino también saber disponerlos en un orden adecuado a lo largo del discurso. En esto último consiste la *dispositio*.

Ya Platón hablaba de la organicidad que debe tener todo discurso; sus miembros, al igual que un ser vivo, deben guardar una relación adecuada entre sí y con el todo. Un buen discurso es como “un ser animado que tiene cuerpo, cabeza y pies”.<sup>22</sup> En la argumentación retórica, el orden en que se acomodan los argumentos o razones, los distintos elementos del discurso, es de gran importancia. Puede haber razones muy buenas que si no se dicen en el momento apropiado pierden su fuerza persuasiva; es más, muchos argumentos requieren, para poder ser comprendidos, el conocimiento previo de otros argumentos, los cuales, como es obvio, tendrán que ser expuestos antes que aquellos. Mas aun, otros argumentos consisten enteramente en ese orden determinado;<sup>23</sup> de este último tipo es el argumento por gradación, que consiste en una enumeración de elementos con intensidad ascendente o descendente, por ejemplo, “existen mentiritas, mentiras, mentirotas y estadísticas”. Es evidente que, si en este último caso no se respetara el orden ascendente, no se entendería el mensaje que se busca comunicar.

Al planear el orden de lo que se va a decir, será muy útil tener en cuenta que “las exigencias de la adaptación al auditorio son las que deben servir de guía en el estudio del orden del discurso”.<sup>24</sup> En su *Ética a Nicómaco*, Aristóteles, al deliberar sobre cuál sería la mejor metodología a seguir en su estudio, llega a una conclusión muy semejante: “Lo incuestionable es que es preciso comenzar partiendo de lo ya conocido. Pero lo conocido o conocible tiene un doble sentido: con relación a nosotros unas cosas, en tanto que otras, absolutamente; y siendo así, habrá que comenzar tal vez por lo más conocible relativamente a nosotros”.<sup>25</sup>

Lo que es más evidente *en sí mismo* (es decir, absolutamente) no siempre es lo más evidente *para nosotros*. Piénsese, por ejemplo, en la proposición “la

<sup>22</sup> Platón, *Fedro*, 264 c.

<sup>23</sup> Cfr. Perelman *et al.*, 1989 [1994]: p. 745.

<sup>24</sup> *Ibidem*, p. 765.

<sup>25</sup> Aristóteles, *Ética a Nicómaco*, 1095b, 2-4.

droga causa un mal al hombre”. Seguramente esto es algo a lo que nadie, en su sano juicio, se opondría. Sin embargo, la “evidencia” de la proposición *en sí misma* no asegura la evidencia de esa misma proposición para un muchacho drogadicto, quien, al menos en el momento en que está buscando la droga, es más bien la proposición contraria la que se inclinaría a aceptar. De este modo, al dirigirse a él, quizá no habría que empezar por hablar del mal de la droga y luego sacar consecuencias, sino, al revés, tomar como punto de partida aquellos datos que a él, en su situación actual, le son conocidos y aceptables y, a partir de ellos, construir la argumentación para llevarlo a que él mismo concluya —es decir, que se persuada— del mal de la droga.

Los elementos que se empleen en cada caso, quizá, serán los mismos, pero, indudablemente, la *dispositio*, el orden en que se les presente, será un factor importante para determinar el efecto que surtan. Una exigencia primordial de este orden será —como queda dicho— comenzar por lo más conocido o cercano al oyente para que, a través de esto, pueda acceder a argumentos más complicados o menos conocidos para él.

Por otro lado, así como existen argumentos que, para poder ser comprendidos o aceptados, requieren del conocimiento y aceptación de otros argumentos previos, hay también conjuntos de argumentos que son más “independientes” unos de otros, en el sentido de que no requieren forzosamente la formulación de uno previo para que se pueda entender o aceptar el que sigue. En estos casos, ¿cuál es el orden más conveniente? Puede haber varias opciones;<sup>26</sup> una de ellas es el orden de fuerza decreciente, en el cual, como su nombre lo indica, se comienza enunciando los argumentos más fuertes, para terminar con los más débiles. En cambio, el orden de fuerza creciente es todo lo contrario: comienza con los argumentos más débiles y poco a poco va aumentando la fuerza de la argumentación, lo cual provoca mayor emoción en los oyentes.

Sin embargo, el orden más recomendado por varios de los mejores oradores es el llamado “orden homérico o nestoriano”, el cual recibe su nombre del hecho de que Homero, en su *Iliada*, cuenta cómo Néstor agrupaba en el centro de sus tropas a los más débiles y ponía en ambos extremos a los más fuertes. De igual forma, en la retórica, el “orden nestoriano” consiste en comenzar y terminar el discurso con los argumentos más fuertes y dejar en medio los argumentos débiles.

Perelman y otros (1989 [1994], p. 753) argumentan la superioridad del orden nestoriano u homérico de la siguiente manera:

---

<sup>26</sup> Cfr. Perelman *et al.*: 1989 [1994], pp. 752-754.

El inconveniente del orden creciente reside en que la utilización, al principio del discurso, de argumentos mediocres puede indisponer al oyente y hacer que se muestre reacio a la tesis. El inconveniente del orden decreciente consiste en que deja a los oyentes con la última idea —a menudo la única que permanece en su mente—, que puede ser desfavorable. Para evitar estos dos escollos, se preconiza el orden nestoriano, destinado a poner de relieve, presentando, a la vez o en último lugar, los argumentos más sólidos y agrupando los demás en el centro de la argumentación.

### 3. *La elocutio*

Una vez que se han elegido los argumentos que se van a utilizar, y el orden en que se les dispondrá, procede la redacción del discurso. En esto consiste la *elocutio*, en la elaboración lingüística del discurso. La *elocutio* sería —como dice Curtius (1955, p. 110)— “el arte de la expresión”. Es a esta parte del arte a la que le correspondería más propiamente aquella concepción de la retórica como “arte de hablar con propiedad, embelleciendo la expresión”; pero no hay que reducir todo el arte retórico a lo que sería, en realidad, sólo una de sus partes.

No obstante la distinción que, con fines expositivos, se hace de las diversas partes del arte retórico, es importante insistir en la intrínseca relación e interdependencia que hay en ellas, particularmente entre *inventio*, *dispositio* y *elocutio*. Así como el orden en que se acomodan los argumentos (*dispositio*) influye en la fuerza de los argumentos elegidos (*inventio*) y viceversa, de manera semejante, la *elocutio* o elaboración lingüística del discurso influye sobre las otras partes del arte y éstas sobre ella. El pensamiento se expresa mediante las palabras, pero, según se haga esta expresión, el pensamiento puede adquirir una diversidad importante de matices. La palabra es fruto del pensamiento, pero, a su vez, éste, de alguna manera, se ve “afinado” por la palabra. Por eso sostienen Perelman y otros (1989 [1994], p. 240) que “la elección de los términos para expresar las ideas, pocas veces se produce sin alcance argumentativo”. En gran medida, la elección de las palabras es parte del argumento mismo, y no sólo su expresión.

Existen cientos de maneras distintas para expresar un determinado pensamiento. A primera vista podría parecer que el valor de la frase sería el mismo si se usan estas o aquellas palabras, o si se usan sus sinónimos, pero para los efectos de la persuasión, las diversas formas de expresar una idea pueden dar resultados muy distintos, porque estos diversos modos de expresión no son “transparentes”, sino que llevan implícita una importante carga argumentativa.

En la formulación lingüística del discurso interviene no sólo la selección de las palabras, sino también la construcción de la frase, el estilo todo de composición. Esto también tiene un efecto argumentativo; le da nuevos alcances a los argumentos expresados. Para ejemplificar esto, Perelman y otros (1989 [1994], pp. 247 y 248) citan y analizan dos pasajes de Bossuet —en realidad, se trata de la primera y la segunda versión de un texto— donde, en el fondo, se maneja el mismo argumento y, sin embargo, gracias a la manera de expresarlo, en el segundo caso el argumento, adquiere nuevos matices y mayor fuerza:

Primera versión: “Cuando se asiste a los funerales, o bien se oye hablar de alguna muerte imprevista, se comenta...”.

Segunda versión: “En los funerales, sólo se oyen palabras de asombro, porque aquel mortal ha muerto”.

Aunque la idea es la misma, el hecho de haber preferido expresarla diciendo “un mortal que ha muerto”, en lugar de “una muerte imprevista” o “un joven que ha muerto”, etcétera, le da una nueva perspectiva a la argumentación, pues no sólo la expresa, sino que, en alguna medida, la configura. En la segunda versión de este pasaje de Bossuet salta a la vista con más fuerza el argumento que se maneja: lo absurdo que es extrañarse por la muerte de un mortal.

Dentro de la *elocutio*, otro factor importante para la mayor o menor repercusión que pueden producir los argumentos es la elección del estilo que se adoptará. Perelman *et al.* (1989 [1994]: pp. 245 y ss.) opinan que, por ejemplo, un estilo neutro —en lugar de uno rebuscado o apasionado— da a los oyentes la sensación de que todo lo que dice el orador es algo ya anteriormente aceptado por ellos, y por tanto no deben adoptar una actitud suspicaz, sino de plena confianza.

Sin pretender mencionar todos los posibles alcances que para los efectos argumentativos puede tener la *elocutio* o expresión lingüística del discurso, estas indicaciones se han hecho sólo para destacar la idea de que las partes del arte retórico —*inventio*, *dispositio*, *elocutio*, *memoria* y *actio*— están íntimamente ligadas entre sí e influyendo unas sobre otras; por tanto, aquí no es posible —ni sería de mucha utilidad— marcar con exactitud las fronteras entre ellas.

#### 4. *Memoria y actio*

Las dos últimas partes del arte retórico son la memoria y la acción. Para la elaboración del discurso en cuanto tal, éstas son de mucha menor importancia que la *inventio*, *dispositio* y *elocutio*. La razón de esto ya se ha mencionado



anteriormente, y no es difícil de ver: memoria y acción sólo entran en juego en aquellos discursos que realmente se dicen frente a un público; en las argumentaciones escritas su utilidad es poca. Sin embargo, el orador que tenga que pronunciar su discurso frente a un auditorio sin contar con una buena dicción y pronunciación, ni con un tono adecuado y, además, sin recordar aquello que había escrito en el papel, está, sin lugar a dudas, destinado al fracaso. Por ello los antiguos recomendaban poner empeño en cierta memorización del discurso (*memoria*) y en la preparación de la actuación en público (*actio*).

La memoria es una facultad que en más de una ocasión ha sido menospreciada. Algunos la llaman “la inteligencia de los tontos”; lo cierto es que si alguien dice saber muchas cosas, pero no se acuerda de ninguna, quizá no le serán de mucha utilidad sus conocimientos. Algo similar habría que decir del orador que escribe grandes discursos, pero los olvida al momento de tener que pronunciarlos en público. Existen muchas estrategias que los maestros de oratoria suelen recomendar para facilitar la memorización del discurso; por ejemplo, relacionar cada una de las partes del discurso con las partes de alguna otra cosa que nos sea muy conocida, o poner señales o claves que, con una palabra o con una imagen, nos recuerden toda una idea, etcétera. Sin embargo, hay que tener presente que, más que cualquier enlace arbitrario de ideas, lo que mejor puede ayudar a la memorización de un discurso es su buena ordenación. Una conexión lógica y bien dispuesta entre los pensamientos ayudará a pasar ágilmente de uno a otro, sin dudas, retrasos ni tartamudeos.

Además de la memorización del discurso, para lograr una buena presentación en público se requiere que el orador tenga un adecuado manejo de la voz y los ademanes. Lo anterior pertenece a la *actio* (actuación en público), en la cual algunos incluyen también los gestos del orador y hasta su vestimenta.

No hay que descuidar este punto. Sin una buena *actio*, aun el discurso más brillante perderá gran parte de su fuerza. No sin razón Demóstenes la consideraba como la parte principal de la oratoria, y Quintiliano, recordando que Hortensio, en su tiempo, fue tenido como el príncipe de los oradores, supone que seguramente esto se debía al dominio que tenía de la *actio*, pues, en realidad, sus escritos no muestran tanta maestría.

Para terminar este apartado, podemos observar que, evidentemente, no todas las partes del arte son igualmente importantes. A simple vista se aprecia que la memoria y la acción son, en este arte, partes secundarias, pues no corresponden propiamente a la elaboración del discurso. De hecho, al dar un breve vistazo a la historia de la retórica, se encontrarán muchos

retóricos que no han utilizado estas dos partes, porque no acostumbraban hablar en público (recuérdese, por ejemplo, el oficio de los logógrafos, con el cual comenzaron su carrera muchos de los rétores antiguos). Por otra parte, tampoco la *dispositio* será igualmente necesaria en todos los casos, pues cuando el discurso es muy corto<sup>27</sup> no se necesita mucho esfuerzo para saber cómo ordenar sus partes. En cambio, lo que no puede faltar en ningún discurso son la *inventio* y la *elocutio*, pues todo discurso consta de ciertos argumentos que son expresados por medio de palabras. ¿Cabría establecer aún una jerarquía entre *inventio* y *elocutio*? En muchas épocas de la historia se ha considerado que es la elocución, es decir, la elaboración lingüística del discurso, la parte fundamental del arte retórico (de hecho, es común llamar a la retórica “el arte de la elocuencia”). Vista así, la retórica parecería reducirse a un hablar con propiedad, embelleciendo la expresión de los pensamientos. Esta concepción es muy peligrosa, pues puede degenerar —como, de hecho, ha ocurrido— en considerar a la retórica un puro ornato de palabras huecas, sin ideas.

Más favorable a la retórica es la concepción que de ella tiene Aristóteles:<sup>28</sup> “la retórica es la facultad de considerar, en cada caso, los medios para persuadir”. El estagirita ponía como centro del arte retórico la elaboración de los argumentos persuasivos; todo lo demás, si bien necesario, quedaba en un segundo plano. Nada distinto podía esperarse de “el padre de la lógica”.

Ahora bien, el hecho de que se haga una distinción y se establezca una jerarquía en las diversas partes de la retórica no debe conducir a una separación de las mismas. Hay que saber distinguir sin separar, y unir sin confundir. Las distintas partes del arte retórico no deben verse como eslabones independientes añadidos sucesivamente a una misma cadena. No se puede decir: “ya están los argumentos, ahora hay que ordenarlos y luego expresarlos y adornarlos, etcétera”. Es verdad que de antemano se pueden tener pensados los puntos principales del discurso, pero el discurso como obra acabada debe ser una perfecta fusión de forma y contenido; tan perfecta, que —idealmente— no deberían ser discernibles la una del otro. Cada una de las partes se da en cada uno de los momentos: el argumento influye en el orden y modo de expresión del discurso, pero también el orden de las ideas y el cómo se les expresa lingüísticamente influyen en la configuración de la idea o argumento.

---

<sup>27</sup> Podría reducirse, incluso, a una sola frase, como ocurre frecuentemente en el terreno de la publicidad.

<sup>28</sup> Junto con muchos otros autores, desde luego, entre los cuales cabe mencionar a Quintiliano (s. I [1942], proemio), quien afirma: “Digo, pues, que en las palabras debe ponerse cuidado, pero en los pensamientos singular esmero”.