



Educación y comunicación en la *Retórica* de Aristóteles

Fernando Pascual, L.C.

Introducción

El estudio de la teoría de la comunicación de Aristóteles en sus escritos lógicos e, incluso, en obras “teoréticas” como los libros de la *Metafísica*, muestra la importancia del diálogo en su contexto relacional en el pensamiento del Estagirita¹. Para quien ha iniciado esta investigación se imponía, sin embargo, completar los estudios realizados hasta ahora con una profundización de la *Retórica*, y eso es lo que nos proponemos ofrecer en este trabajo.

Como se ha observado recientemente, la *Retórica* ha suscitado, a lo largo de los siglos, un gran número de interpretaciones diferentes², si bien no siempre se le ha dado el lugar que merecería en el estudio no

¹ Cf. los trabajos que hemos dedicado a esta temática: F. PASCUAL, *Enseñanza y comunicación en la Metafísica de Aristóteles*, en «Alpha Omega» 2 (1999), pp. 131-161; *Educación y comunicación en el Organon de Aristóteles*, en «Alpha Omega» 3 (2000), pp. 107-144 (en este trabajo se hizo un estudio sobre las *Categorías*, los *Tópicos* y las *Refutaciones sofísticas*); y *Educación y comunicación en el Organon de Aristóteles (segunda parte)*, en «Alpha Omega» 4 (2001), pp. 113-145 (estudio dedicado al *Sobre la interpretación* y a los libros de los *Analíticos*).

² Cf. Q. RACIONERO, *Introducción a ARISTÓTELES, Retórica*, introducción, traducción y notas por Quintín Racionero, Gredos, Madrid 1990, p. 8. Los textos en castellano serán tomados de esta traducción. En la transcripción de los mismos se eliminarán las cursivas que el traductor había considerado oportunas. He respetado el uso de los añadidos entre corchetes que sirven para aclarar el sentido de las lacónicas frases de Aristóteles. Para las referencias científicas, especialmente para las líneas, se ha seguido la edición crítica de W.D. Ross para la *Scriptorium classicorum bibliotheca oxoniensis*, ARISTOTELIS, *Ars Rhetorica*, Oxford University Press, Oxford 1959. Las citaciones de otras obras de Aristóteles siguen también las distintas ediciones en la colección de la *Scriptorium classicorum bibliotheca oxoniensis*.

sólo de la retórica, sino también de la filosofía en general³, si es que no se ha llegado en algunos momentos a una visión negativa del valor de estos escritos aristotélicos⁴. La interpretación que nos proponemos realizar ahora quiere evidenciar la teorización aristotélica del principio de aceptación, principio que tanta importancia tiene en Platón⁵ y que conserva una estimulante presencia en los escritos de Aristóteles. En este sentido, una integración de nuestra obra con la lógica resultará altamente positiva, como ya se pudo ver en el mismo mundo antiguo⁶.

El texto, tal como nos ha llegado, puede ser leído como la agrupación de dos obras, una dedicada a la lógica (libros I-II) y otra dedicada a la construcción de los discursos (libro III)⁷. Vamos a respetarlo

³ Sobre esta observación, cf. E. GARVER, *Aristotle's Rhetoric. An art of character*, The University of Chicago Press, Chicago and London 1994, pp. 3-4. De todos modos, Garver no deja de reconocer el carácter menos satisfactorio para la filosofía de las reflexiones de la *Retórica* si se compara con la *Ética nicomáquea* y con la *Política* (cf. p. 137).

⁴ Sobre la historia reciente de las críticas a la *Retórica*, así como de su revalorización actual, cf. C. NATALI, *Aristotele e la rinascita della retorica*, en S.L. BROCK (ed.), *L'attualità di Aristotele*, Armando editore, Roma 2000, pp. 15-32.

⁵ A este tema en Platón hemos dedicado los siguientes trabajos: F. PASCUAL, *Enseñanza y comunicación en el Teeteto de Platón*, en «Il cannocchiale», 1993,1, pp. 3-37; *Educación y comunicación en Platón. Una contribución al debate actual en torno a la escuela de Tubinga-Milán*, PPU, Barcelona 1996; *Apología: el saber socrático como condición comunicativa*, en «Alpha Omega» 1 (1998), pp. 33-50; *El Cármenes de Platón: un ensalmo que exige preparación para el diálogo*, en A. LOBATO (ed.), *Actas del IV Congreso Internacional de la S.I.T.A.*, tomo IV: comunicaciones, Publicaciones Obra Social y Cultural Cajasur, Córdoba 1999, pp. 1789-1800.

⁶ Cf. Q. RACIONERO, *Introducción a ARISTÓTELES, Retórica*, pp. 12-19.

⁷ Cf. Q. RACIONERO, *Introducción a ARISTÓTELES, Retórica*, pp. 29 y 37. Para una información sobre su cronología y las discusiones más recientes sobre la misma, pueden verse en el mismo trabajo antes citado las pp. 37-46 y 58-67. Racionero hace suya la tesis según la cual los libros I y II de la *Retórica* habrían sido iniciados en la etapa académica de Aristóteles, mientras el libro III, redactado desde el periodo académico y terminado posteriormente, habría sido añadido ulteriormente a los otros dos libros (quizá por obra del mismo Aristóteles), hasta constituir la unidad que ahora conocemos. Cf. *Ibid.*, pp. 78-82, 93-94 y 477, n. 1. Racionero también defiende la idea según la cual los capítulos 1-17 del libro II podrían ser la incorporación de una obra inicialmente autónoma, el *Peri pathôn*, contra la opinión de P. Moraux (*Ibid.*, p. 109). Düring defendió con firmeza la existencia separada de los dos escritos (libros I y II, por una parte, y libro III, por otra), y la muy probable fusión en una única obra por parte de Andrónico de Rodas (cf. I. DÜRING, *Aristoteles, exposición e interpretación de su pensamiento*, traducción de Bernabé Navarro del original alemán *Aristoteles. Darstellung und Interpretation seines Denkens*, UNAM, México 1990, 2ª ed. corregida, pp. 193-205, especialmente al final). Hay, sin embargo, intérpretes que consideran más segura una redacción unitaria del texto; cf., como ejemplo, F. MONTANARI, *Introduzione a ARISTOTELE, Retorica*, testo critico, traduzione e note a cura di Marco Dorati, Arnoldo Mondadori Editore, Milano 1999, 4ª ed., p.

tal como ha llegado a nuestras manos para evidenciar, en aquellos pasajes que lo permitan de modo más claro, la teoría comunicativa de Aristóteles.

Libro I

El inicio nos pone directamente ante la relación especial que existe entre la dialéctica y la retórica, pues todos los hombres participan en cierta forma de ambas ciencias (todos buscan descubrir y defender un argumento). Estas no contienen principios específicos y, por lo tanto, no son algo exclusivo de un sector particular del saber (I 1, 1354a1-6)⁸. Incluso, como se dice un poco más adelante, «corresponde a una misma facultad reconocer lo verdadero y lo verosímil y, por lo demás, los hombres tienden por naturaleza de un modo suficiente a la verdad⁹ y la mayor parte de las veces la alcanzan. De modo que estar en disposición de discernir sobre lo plausible es propio de quien está en la misma disposición con respecto a la verdad» (I 1, 1355a14-18)¹⁰. Y, sin embargo, el uso de tales principios, el lograr convencer tanto por medio de un hábito como de un modo espontáneo, puede ser estudiado por un arte propio, por una técnica específica (I 1, 1354a9-11).

Según un modo de actuar frecuente en gran parte de los escritos del Estagirita, el texto nos pone frente a aquellos contemporáneos que han realizado un estudio sobre la retórica, con una crítica fuerte: estos autores no han llegado al núcleo del problema. Deberían haber estudiado las pruebas por persuasión, las cuales tienen como núcleo los entimemas, «que son el cuerpo de la persuasión» (I 1, 1354a15, cf. I 1, 1355a3-14), y no haberse quedado en el suscitar los sentimientos que

⁸ Cf. también I 2, 1356a25-26 («acontece a la retórica ser como un esqueje de la dialéctica») y I 4, 1359b2-12. En *Refutaciones sofísticas* 11, 171b3-172b8, Aristóteles reflexiona sobre la diferencia entre dialéctica, erística y sofística, notando el campo común que abarcan «ciencias» tan distintas entre sí. En esta última obra, un poco más adelante (34, 184a6-b3), Aristóteles recuerda que circulan muchos textos sobre la retórica, pero pocos sobre la técnica del razonamiento. Más adelante volveremos sobre estas relaciones.

⁹ Resuena aquí la afirmación que sirve de pórtico a la *Metafísica*: «todos los hombres tienden por naturaleza al conocer...» (*Metafísica* I 1, 980a21, traducción personal).

¹⁰ Se nota aquí el optimismo gnoseológico del Estagirita, optimismo que le permite descubrir en la tradición humana vestigios de la verdad, pues es prácticamente imposible equivocarse totalmente; cf. *Metafísica* II 1, 993a31-b5, con el dicho «¿quién no atinaría disparando a una puerta?», y XIII 9, 1086a13-14.

ayudan a conseguirla (I 1, 1354a11-18 y 1354b16-22)¹¹. El motivo se encuentra en la afinidad y, a la vez, la diferencia, entre discursos políticos y discursos judiciales, pues en los primeros lo principal es el argumento, mientras que en los segundos importa mucho la disposición que se suscita en el juez (I 1, 1354b22-1355a2). De este modo se subraya la prioridad de los discursos deliberativos sobre los discursos judiciales que, en el fondo, implica una clara relación entre retórica y política, un tema central en el pensamiento de Aristóteles¹².

Aristóteles destaca, en este contexto, la importancia de unas leyes que determinen todo, hasta donde sea posible, y que dejen poco al arbitrio de los jueces, pues no son muchos los que son capaces de legislar y juzgar de modo acertado, sino pocos, pues mientras la ley mira a lo futuro y universal el juez tiene que considerar lo presente y particular. En efecto, el juez mira a algo particular, lo cual exige tiempo y está sometido al riesgo de la falta de objetividad, pues el juez o el miembro de una asamblea pueden ser arrastrados en sus decisiones por los sentimientos de placer o de pesar (I 1, 1354a31-b11)¹³. Esta constatación nos pone ante un problema fundamental: el de la distinción de saberes, pues no todos alcanzan la competencia necesaria a la hora de juzgar.

El valor de la retórica es defendida con distintos argumentos, sea por su utilidad, en cuanto permite hacer más fuertes a la verdad y la justicia sobre sus contrarios (sería incorrecto que en los juicios fuesen derrotadas), sea porque la persuasión no siempre se realiza con un único procedimiento. En efecto, aunque uno posea la ciencia más exacta, no puede convencer a todos sobre todos los temas, pues el uso del

¹¹ De un modo sugestivo Garver comenta este pasaje, y da a entender que, si para Aristóteles el entimema sería el cuerpo de la persuasión (o de la retórica), el carácter (el *éthos*) sería su alma (cf. E. GARVER, *Aristotle's Rhetoric. An art of character*, pp. 150-151).

¹² Cf. E. GARVER, *Aristotle's Rhetoric. An art of character*, pp. 45-46. En su libro, Garver intenta subrayar la compatibilidad y riqueza de la retórica aristotélica en el conjunto de los demás escritos. Igualmente, P. Donini ha evidenciado el carácter fuertemente político y ético de las temáticas consideradas en la *Retórica*, sin que la retórica llegue a lograr un estatus de cientificidad semejante al de la ética o al de la política (cf. P. DONINI, *Poetica e Retorica*, en E. BERTI (ed.), *Guida ad Aristotele. Logica, Fisica, Cosmologia, Psicologia, Biologia, Metafisica, Etica, Politica, Poetica, Retorica*, Laterza, Roma-Bari 1997, pp. 356-363).

¹³ Pero existe la equidad o «epiqueya», ya que no todo puede ser previsto por la ley... Cf. *Ética nicomáquea* V 10, 1137a31-1138a3.

discurso científico sirve para la docencia, pero no para otros ámbitos, como el judicial (I 1, 1355a21-29)¹⁴. Así que resulta conveniente ser capaz de persuadir sobre cosas contrarias, de forma que podamos descubrir a quien usa mal los argumentos, refutarlo y lograr así, por medio del recurso a la palabra (*lógos*), una victoria sobre el adversario (I 1, 1355a29-b2).

Aristóteles subraya una idea presente en otros de sus escritos: la retórica no pertenece a ningún género definido, o, en otras palabras, no sería un saber especializado (restringido a un sector de la realidad), de un modo similar a lo que ocurre en la dialéctica (I 1, 1355b8-9; cf. I 2, 1355b26-34). Pero resulta ser útil, si bien «su tarea no consiste en persuadir, sino en reconocer los medios de convicción más pertinentes para cada caso, tal como también ocurre con todas las otras artes (pues no es propio del médico el hacerle a uno sano, sino dirigirse hacia ese fin hasta donde sea posible; porque igualmente cabe atender con todo cuidado a los que son incapaces de salud)» (I 1, 1355b10-14). Se establece así una distinción entre el esfuerzo de quien aplica la retórica y el resultado, que escapa, como ocurre en todo acto educativo, al total control del que pretende convencer usando los medios más adecuados¹⁵. Por lo mismo, como ya se dijo antes, hay que saber distinguir entre lo que es convincente y lo que parece ser convincente, como el dialéctico distingue entre el silogismo y el silogismo aparente (I 1, 1355b15-17). La diferencia respecto de la sofística no está en la facultad, sino en la intención. «Y, por lo tanto, en nuestro tema, uno será retórico por ciencia y otro por intención, mientras que, en el otro caso,

¹⁴ En cierto sentido nos colocamos ante una visión comunicativa que admite lo que hemos llamado el «empirismo de las almas y los discursos», a partir de ideas contenidas en el *Fedro* (especialmente en 270c-272b y 273de); cf. F. PASCUAL, *Educación y comunicación en Platón*, pp. 283-285; ID., *Educación y comunicación en el Organon de Aristóteles*, 114 y 124-125. La idea del «empirismo», que aparece en seguida (en *Retórica* I 1, 1355b10-14), está también presente en I 2, donde se incluye en la retórica el conocimiento de los caracteres, de las virtudes y de las pasiones, y puede ser vista como el nervio de II 1-11, como diremos en su momento.

¹⁵ Cf. la nota explicativa de Q. RACIONERO, ARISTÓTELES, *Retórica*, p. 172, n. 27, *ad locum*. Usar la imagen del médico al tocar estos temas es algo que resulta familiar a los estudiosos de Platón (cf., por ejemplo, *Fedro* 270b).

uno será sofista por intención y otro dialéctico, no por intención, sino por facultad» (I 1, 1355b18-21)¹⁶.

Antes de realizar la presentación del método, el texto nos ofrece una definición de retórica, entendida como «facultad de teorizar lo que es adecuado en cada caso para convencer» (I 2, 1355b25-26), lo cual no es propio de cada arte (pues cada arte se fija en lo que se refiere a la enseñanza y persuasión propia de su respectivo campo del saber), idea que no nos resulta nueva. Su característica propia está en poder «establecer teóricamente lo que es convincente en –por así decirlo– cualquier caso que se proponga, razón por la cual afirmamos que lo que a ella concierne como arte no se aplica sobre ningún género específico» (I 2, 1355b32-34). De este pórtico conviene subrayar la noción de convencimiento, de persuasión: se trata de buscar los caminos que existen para lograr la adhesión del otro a aquella proposición que uno presenta.

Tras una primera división de las pruebas por persuasión entre las que son «técnicas» y las que no lo son (I 2, 1355b35-39), Aristóteles hace una segunda división, que resulta de gran interés para nuestro estudio. Se distinguen entre tres tipos de pruebas técnicas de persuasión: «unas residen en el talante del que habla, otras en predisponer al oyente de alguna manera y, las últimas, en el discurso mismo, merced a lo que éste demuestra o parece demostrar» (I 2, 1356a2-4). El texto se detiene en cada una de ellas. Respecto del talante (*éthos*), se persuade «cuando el discurso es dicho de tal forma que hace al orador digno de crédito» (I 2, 1356a4-6), y es que tendemos a creer con más facilidad y rapidez a las personas honradas¹⁷, en todas las cosas, pero,

¹⁶ Encontramos ideas semejantes en *Tópicos* I 2, 101b3-4; *Refutaciones sofísticas* 9, 170a22-b11; 11, 171b3-172b8; *Metafísica* IV 2, 1004b17-26; y en la discusión continua de los *Analíticos segundos* sobre el conocimiento de los principios comunes. Reuniendo estos textos se evidencia la problemática de la relación entre el sofista, el filósofo, el dialéctico, el erista y el retórico, personajes que también aparecen en la *Retórica* (no todos, pues en este pasaje no se mencionan ni al filósofo ni al erista). Sobre la importancia de la intención (el fin) para distinguir entre el sofista y el retórico, cf. E. GARVER, *Aristotle's Rhetoric. An art of character*, pp. 163-169. Este mismo autor ofrece una síntesis sugestiva sobre la relación retórica-sofística: «There is no art of sophistic, only a sophistic use of the art of rhetoric» (p. 222).

¹⁷ Una idea parecida se encuentra en III 14, 1415a36-38, donde se subraya la utilidad de presentarse como hombre honrado, «porque a los que son tales se les atiende con más interés». Cf. también III 17, 1418a38-b1 (es más adecuado al hombre honesto «aparecer como bueno que como riguroso»).

especialmente, en aquellas que no son exactas (I 2, 1356a6-10), lo cual implica, en el contexto en el que nos encontramos, tener presentes las discusiones judiciales, aunque no sólo éstas¹⁸. Es interesante el carácter de «autoridad» que adquiere el hombre honrado en todas las cosas, como señal de una veracidad que otorga a la comunicación un carácter genuino y fiable¹⁹. El texto subraya esta idea: «Por lo tanto, no “es cierto que”, en el arte, como afirman algunos tratadistas, la honradez del que habla no incorpore nada en orden a lo convincente, sino que, por así decirlo, casi es el talante personal quien constituye el más firme “medio de” persuasión» (I 2, 1356a10-13)²⁰. Partiendo de estas líneas hay quien ha llegado a afirmar que el razonamiento destruye la confianza si quiere convencer independientemente de la reputación o carácter del orador...²¹

El segundo tipo de pruebas por persuasión se refiere a los oyentes, «cuando éstos son movidos a una pasión por medio del discurso» (I 2, 1356a14-15). Las disposiciones de los que juzgan alteran los

¹⁸ Veremos, al considerar I 8, 1366a10-12, que también importa el talante personal en los discursos deliberativos. Sobre el tema se vuelve en diversos momentos del libro III.

¹⁹ Aquí radica el famoso dicho de que no basta con ser honrado, sino parecerlo... En el mundo de la comunicación la imagen del orador resulta fundamental a la hora de establecer un contacto comunicativo fructífero, es decir, conducente a la verdad. Ello no quita el que haya interferencias, como, por ejemplo, una cierta incapacidad, por parte de quien sabe, de mostrarse como competente y honrado, mientras que el engañador sofista puede imponer una imagen de honradez y de ciencia que no posee... Es una problemática presente constantemente en el pensamiento platónico, especialmente en el *Gorgias* y el *Sofista*.

²⁰ La palabra griega traducida aquí como «el más firme medio de persuasión» es *kyriotáten*, que nos coloca directamente ante la idea de señorío o de autoridad. Q. RACIONERO, ARISTÓTELES, *Retórica*, p. 177, n. 34, *ad locum*, nota que la *auctoritas* de la que se habla aquí no se limita al reconocimiento que un orador tiene *antes de* iniciar el discurso, sino que debe ser perseguida precisamente gracias a la técnica, a través del mismo discurso. Ello no implica, sin embargo, un distanciamiento de las propuestas platónicas, que parecen fijarse, como nota Racionero, más en la *auctoritas* antecedente el discurso que en aquella resultado del mismo. La *Apología* muestra, en un modo que corrige la afirmación de Racionero, el drama de un Sócrates que se sabe inocente, pero que rehúsa a ganarse de modo deshonesto el aprecio de los jueces, precisamente porque considera indigno de su persona el recurrir a algunos procedimientos que podrían servir para ganarse la benevolencia de quienes van a decidir sobre su vida temporal. Sin embargo, es un Sócrates que también sabe que podría modificar, con su discurso, el parecer del jurado, si tuviese el tiempo necesario para ello (cf. *Apología* 18e-19a y 37ab).

²¹ Cf. E. GARVER, *Aristotle's Rhetoric. An art of character*, p. 146, todo el capítulo V (pp. 139-171) y p. 176 (donde se subraya la estrecha relación entre virtud y confianza).

resultados del mismo juicio, si bien se nota una cierta crítica de Aristóteles a los actuales tratadistas que sólo se ocupan de esto (dejando de lado los otros tipos de pruebas por persuasión). El tercer tipo se refiere al discurso (*lógos*): los hombres quedan persuadidos «cuando les mostramos la verdad, o lo que parece serlo, a partir de lo que es convincente en cada caso» (I 2, 1356a18-20)²².

Ya que la persuasión se consigue mediante estos tres caminos, quien pueda razonar mediante silogismos y «poseer un conocimiento teórico sobre los caracteres, sobre las virtudes y, en tercer lugar, sobre las pasiones» (I 2, 1356a22-23) será capaz de obtener estos tres tipos de pruebas, lo cual evidencia de modo manifiesto la necesidad de un conocimiento teórico que permita luego bajar a una práctica retórica adecuada según los interlocutores. El texto recuerda la relación que ya vimos entre retórica y dialéctica (I 2, 1356a25-26), y entre la retórica y el «saber práctico sobre los caracteres al que es justo denominar política» (I 2, 1356a26-27)²³. El que se asemeje a la política no impide que, en el fondo, sea una parte de la dialéctica, «puesto que ni una ni otra constituyen ciencias acerca de cómo es algo determinado, sino simples facultades de proporcionar razones» (I 2, 1356a32-33); es decir, no hacen a nadie más sabio respecto a determinados sectores del saber...

Aristóteles pasa a considerar los elementos que usa la retórica, que son principalmente los entimemas y los ejemplos, pues, cuando se busca demostrar, «todos proporcionan pruebas por persuasión aduciendo ejemplos o entimemas» (I 2, 1356b6-7)²⁴. Los rétores se «especializan» en el uso de los ejemplos o los entimemas, si bien es obvio

²² El que se distinga entre verdad y apariencia de verdad evoca la problemática típica de los sofistas, tal y como fueron criticados por Platón, pero también nos pone en la complejidad de relaciones humanas en las que muchas veces la persuasión se logra gracias a apariencias, las cuales pueden ser de muchos tipos y orientadas tanto hacia el engaño (sofistas) como hacia una persuasión no basada en la evidencia, sino en cierta probabilidad (suficiente para dar el propio asentimiento).

²³ Garver, al constatar esta relación entre retórica y política, afirma que «Aristotle's *Rethoric* is a political inquiry, and not the first example of rethorical theory or 'applied philosophy'» (E. GARVER, *Aristotle's Rhetoric. An art of character*, p. 19).

²⁴ La discusión sobre los ejemplos y los entimemas como pruebas comunes a los tres géneros de discursos se realiza en II 20-26 (donde se añadirán también análisis sobre las *máximas*, si bien las máximas serán vistas como partes de los entimemas, cf. II 20, 1393a25-26).

que Aristóteles mostrará su preferencia por los segundos (en cuanto tienen semejanza con los silogismos), los cuales, según se indica, son los que logran un mayor consenso (I 2, 1356b23-25)²⁵. En este sentido, es bueno recordar que lo convincente se refiere a alguien (el receptor, aquel hacia el que dirigimos nuestro discurso), y algo puede ser o «convinciente y persuasivo inmediatamente y por sí, o bien parece serlo porque puede ser demostrado mediante “argumentaciones” de esta naturaleza» (I 2, 1356b29-30).

Importa recordar que la retórica no se fija en lo que es plausible en particular, sino en general, como es lo propio de las artes. Si se puede determinar un campo de aplicación, lo encontramos en aquello acerca de lo cual deliberamos (I 2, 1356b30-1357a5); es decir, se trata de una técnica que se orienta de modo muy concreto hacia lo práctico²⁶. En este ámbito, no se da la exactitud propia de la ciencia (que usa silogismos), sino que se trabaja sobre el terreno que permite que las cosas puedan ser de otra manera (en el marco, diríamos, de la contingencia), y aquí son útiles los ejemplos y los entimemas, que se mueven precisamente en este ámbito (I 2, 1357a7-17 y 22-33).

A la hora de volver sobre el ejemplo, Aristóteles pone, como condición del mismo, la relación de una parte con otra, una de las cuales ha de ser más conocida que la otra (I 2, 1357b26-30), lo cual no resulta nuevo para los estudiosos del Estagirita, a quien le gusta repetir que conviene empezar por lo que es más conocido para uno para llegar a lo que es más conocible en sí mismo...²⁷

El tema de la diferencia entre lugares comunes y conclusiones

²⁵ Conviene tener presente que según el tipo de discurso se da prioridad a uno u otro método de argumentar: en la retórica judicial tiene mayor peso el entimema, mientras en la retórica deliberativa lo tiene el ejemplo (cf. III 17, 1418a1-5).

²⁶ Subraya justamente la importancia del carácter ético y político de la retórica Q. RACIONERO, en ARISTÓTELES, *Retórica*, p. 183, n. 52, *ad locum*. En un modo similar afirma Garver que lo propio del argumento retórico es su condición esencialmente ética (cf. E. GARVER, *Aristotle's Rhetoric. An art of character*, p. 77).

²⁷ En un inciso dentro de la discusión de la retórica epidíctica se indica que el ejemplo es lo más apropiado para los discursos deliberativos, «puesto que es sobre la base del pasado como juzgamos el futuro» (I 9, 1368a30-31). El ejemplo supone una apropiación de un dato del pasado en la memoria que puede servir para esclarecer o probar lo que convenga decidir o tener presente para el futuro.

propias de los distintos argumentos vuelve otra vez a ponernos ante el tema de la especialización: así, por ejemplo, en enunciados de cuestiones físicas «no es posible concluir ni un entimema ni un silogismo sobre cuestiones morales, igual que de los que tratan de estas últimas no “puede concluirse nada” acerca de las cuestiones de la física» (I 2, 1358a19-21). En otras palabras, hay que recordar que existe una diversidad de modos de argumentar según contenidos, aunque se den lugares comunes (como el del más y del menos, según el ejemplo que usa el mismo texto un poco antes, I 2, 1358a14). Es por ello que se recuerda que «los “lugares comunes” no harán a nadie especialista en ningún género, puesto que no versan sobre ninguna materia determinada» (I 2, 1358a21-22). A la vez, cuando uno escoja mejor un enunciado propio (como lo haría el especialista o conocedor, por ejemplo, en cuanto especialista), se estaría separando de la retórica y de la dialéctica... (I 2, 1358a23-26)²⁸.

Aristóteles señala los elementos que entran a formar parte en el discurso (podíamos decir nosotros, en toda relación comunicativa): «el que habla, aquello de lo que habla y aquél a quien habla» (I 3, 1358a38-b1), si bien queda claro que el fin, el objetivo, se refiere al oyente. El oyente puede ser o espectador o uno que juzga; el que juzga lo hace sobre cosas pasadas (el juez) o sobre cosas futuras (el miembro de una asamblea, I 3, 1358b3-5), mientras que el espectador «juzga sobre la capacidad del orador» (I 3, 1358b5-6). De este modo, se subraya la orientación del diálogo hacia el receptor, el oyente, que asume un protagonismo no pequeño, y que obliga al hablante, el emisor, a organizar su discurso en orden a lograr la persuasión de quien escucha.

A la luz de estas observaciones Aristóteles establece una distinción entre los tres tipos de discursos: deliberativo, judicial y epidíctico (I 3, 1358b7-8). Cada uno de los cuales mira a un desarrollo temporal (futuro, pasado y presente, respectivamente, aunque no de un modo fijo ni excluyente, I 3, 1358b13-20), tiene un fin propio, y sigue una dinámica particular. Así, la deliberación se refiere a lo conveniente y

²⁸ Cf. también I 4, 1359b12-16 y las observaciones sobre este punto de P. DONINI, *Poetica e Retorica*, en E. BERTI (ed.), *Guida ad Aristotele*, p. 359.

perjudicial²⁹, que, en el fondo, es tener presente lo mejor (si se recomienda algo) y lo peor (si se intenta disuadir de algo); en el género judicial, en cambio, se tiene presente lo justo y lo injusto; en el género epidíctico, lo bello y lo vergonzoso (I 3, 1358b20-29)³⁰. Desde luego, estos tres tipos de discursos miran sólo a lo que sea posible, pues sobre lo imposible (en el pasado, presente o futuro) no hay espacio para la deliberación (I 3, 1359a11-16; I 4, 1359a34) y, por lo tanto, la retórica quedaría fuera de este ámbito (a no ser que se quiera presentar lo imposible como posible...).

Tras estas consideraciones generales, el texto inicia una amplia tratación de la deliberación (en I, 4-8). Aristóteles establece una lista de temas sobre los que todos deliberan (adquisición de recursos, guerra y paz, defensa del territorio, importaciones y exportaciones, legislación, I 4, 1359b19-23). En los momentos iniciales se da a entender la importancia de una serie de conocimientos previos que sirvan para orientar la deliberación en cada uno de estos campos. Así, por ejemplo, respecto de la adquisición de recursos, hace falta conocer las ganancias y los gastos de la ciudad, lo cual implica recurrir tanto a la experiencia propia como a la historia, para ver qué han discurrido sobre el tema los extranjeros (I 4, 1359b23-32). Algo semejante se indica respecto de la guerra y la paz (I 4, 1359b33-1360a5), respecto de la defensa del territorio, en la que hace falta una cierta experiencia del territorio en orden a juzgar sobre la mayor o menor «validez» de las defensas existentes (I 4, 1360a6-11), respecto de las provisiones (I 4, 1360a12-17) y respecto de la legislación (I 4, 1360a18-37)³¹. Resulta casi común a cada

²⁹ Se nota así una temática muy presente en Platón, como la que subyace en la famosa crítica al relativismo político atribuido a Protágoras (*Teeteto* 177c-179b), basada en el hecho de que respecto de la utilidad futura sólo el más sabio es medida. La retórica, por desgracia, corre el riesgo de quedarse en la apariencia: hacer creer a los que deliberan que lo que se propone será beneficioso para la mayoría aunque no lo sea...

³⁰ Sobre las diferencias metodológicas de cada tipo de discurso, cf. I 9, 1368a26-33. Una interesante valoración de la tripartición retórica de Aristóteles en relación con la vida de la *pólis* puede leerse en E. GARVER, *Aristotle's Rhetoric. An art of character*, pp. 52-75.

³¹ Se evidencia en este último pasaje que no sólo hay que conocer la forma de gobierno más conveniente, sino también las de otros pueblos, por lo que se hacen útiles «los viajes por el mundo (puesto que en ellos se pueden aprender las leyes de otros pueblos)» (I 4, 1360a34-35). Notamos aquí un paralelismo claro con Platón, que propugna, en *Leyes* 951a-952a, el que algunos miembros de la ciudad ideada en la conversación giren por el mundo y recojan otras experiencias legislativas que, una vez analizadas, puedan ser asumidas para perfeccionar el gobierno de Magnesia.

uno de los grupos mencionados el que exista un cierto conocimiento, sea de experiencia (de lo propio, lo cercano), sea de otros pueblos (gracias a la historia, que podría ser asimilable aquí con la tradición, y a los viajes o testimonios de otros). Este dato resulta de especial importancia para cualquier teoría educativa, y es puesto en práctica de modo muy evidente en muchos escritos del Estagirita, que no deja de prestar atención a lo que otros han dicho sobre argumentos que no pertenecen sólo al ámbito de la retórica, sino también a las demás ciencias...

La búsqueda del objetivo de la deliberación lleva a la felicidad, la cual es comprendida a partir de las distintas concepciones que todos los hombres tienen acerca de ella (I 4, 1360b14-18). El texto afronta la discusión de un tema tan complejo precisamente desde las opiniones generales, que son un campo importante de trabajo para el ejercicio de la retórica.

Dejamos de lado la mayor parte de la tratación de la felicidad y sus partes, que recoge un abundante material empírico (es decir, un gran cúmulo de opiniones comunes, normalmente las que dominan de modo generalizado). Nos fijamos sólo en algunos datos que sirven para nuestro estudio. El primero es un ejemplo de la consecución de bienes a partir de otras realidades: «el saber por ciencia es posterior al aprender» (I 6, 1362a30-31)³². Con esta frase Aristóteles coloca el hecho del saber como algo posterior, resultado de la acción del aprender, lo cual implica que hay que buscar las causas productoras de este hecho. El segundo nos pone ante algunos de los bienes que enumera Aristóteles, y que se refieren a las cualidades que favorecen la comunicación: «la habilidad para hablar y actuar [...], la memoria, la facilidad para aprender, la viveza de espíritu y todas las demás “cualidades” semejantes, ya que estas facultades son causas productoras de bienes» (I 6, 1362b23-25)³³.

³² La idea es recogida también cuando se hable de las relaciones entre hechos, uno de los cuales sigue al otro: «al aprender sigue con posterioridad el saber por ciencia» (I 7, 1363b31-32).

³³ Son muchos los textos de Platón que subrayan la importancia de estas habilidades. En la *República* se recalca el que los candidatos a gobernantes y filósofos las posean (cf. *República* 413cd, 486c-487a, 490c, 536a). Cf. también la alusión a estos bienes en *Menón* 87ab.

El tercer dato merece una atención especial, pues reconoce una idea constante en los *Tópicos*: «lo que juzgarían o han juzgado como un bien mayor quienes son sensatos –sean todos, o muchos, o la gran mayoría, o los de más autoridad³⁴–, eso necesariamente ha de ser así, bien en absoluto, o bien en conformidad con la sensatez con que hayan emitido su juicio» (I 7, 1364b11-14)³⁵. Esto vale, como sigue el texto, para lo demás, «puesto que el “qué”, el “cuánto” y el “cuál” son de acuerdo a como pueden afirmarlos la ciencia y la sensatez» (I 7, 1364b15-16). Si en los *Tópicos* el decir de la mayoría o de los que poseen ciencia y prudencia da un carácter de mayor plausibilidad a una aserción, aquí, sin más, se da a entender de que «eso es así», como si tuviese un carácter de verdad que, desde luego, depende de las condiciones de verdad que son propias de toda afirmación particular contingente (sobre el futuro, el presente o el pasado, que es el ámbito de trabajo de la *Retórica*). En el fondo, se destaca el papel de los mejores (*oi krátistoi*) en el tema de la sensatez, y la superioridad de aquello que eligen (I 7, 1364b18-22), pero esto valdría para todo campo del saber, como se entrevé en lo que se dice un poco más adelante, al aludir a aquellos afirmantes que «tienen la autoridad (*oi kyrioi*) de hacerlo y son competentes en la materia (*oi eidótes*)» (I 7, 1365a3-4).

Un poco más adelante, se recoge una frase del poeta: «Yo soy mi propio maestro» (I 7, 1365a30, citando *Odisea* XXII 347). Aristóteles ofrece este pasaje para ilustrar la dificultad de lo que procede de uno mismo, que tiene, por eso mismo, un rango de mayor importancia. La frase podría contradecir, en apariencia, el valor de la educación, cuando, en un análisis más sereno, el hecho de que sea raro y difícil aprender en solitario pone en mayor evidencia la importancia de la comunicación y relacionalidad humana a la hora de crecer en el saber.

³⁴ Esta «gradatoria» encuentra diversas formulaciones en Aristóteles. Así, en *Tópicos* I 1, 100b21-23 se define como cosas plausibles las «que parecen bien a todos, o a la mayoría, o a los sabios, y, entre estos últimos, a todos, o a la mayoría, o a los más conocidos y reputados». La fórmula vuelve a aparecer, con diversas variaciones, en otros tres pasajes del mismo libro I de los *Tópicos* (1, 101a11-13; 10, 104a8-11; y 14, 105a35-37).

³⁵ Cf. también, un poco más adelante, lo que se dice en I 7, 1364b38-1365a2: es mayor lo que elige la mayoría respecto de lo que elige la minoría... Algo parecido encontraremos en I 11, 1371a12-13, pasaje que analizaremos en su contexto un poco más adelante, y en II 23, 1398b21-23, que repite prácticamente la misma fórmula.

A renglón seguido, el texto nos coloca dentro de la más genuina tradición platónica al subrayar que es mayor «lo que es conforme a la verdad que lo que es conforme a la opinión» (I 7, 1365b1). Se recalca la relación de la verdad con el ser cuando se dice que son mayores «todas aquellas cosas que se quiere ser más bien que parecer, pues “se acercan” más a la verdad» (I 7, 1365b5-6)³⁶.

La parte de análisis dedicada a los discursos deliberativos se concluye con una tratación sobre las formas de gobierno. Aristóteles indica que en la aristocracia los cargos se establecen según la educación (educación vista como la determinada por la ley, I 8, 1365b35-37), y que el fin de la aristocracia consiste, precisamente, en la educación y las leyes (I 8, 1366a5-6). Cada forma de gobierno tiene como fin general el orientar las decisiones que tomamos, y las pruebas por persuasión deben tenerlas en cuenta, sin dejar de lado una consideración sobre el talante personal, «ya que otorgamos nuestra confianza según la impresión que nos causa el orador, es decir, según que parezca bueno o bien dispuesto o ambas cosas» (I 8, 1366a10-12).

En I 9 se estudia la retórica epidíctica, es decir, la que se dedica a elogiar y censurar, lo cual implica conocer lo que se refiere a la virtud y al vicio, a lo bello y lo vergonzoso (I 9, 1366a23-25). Este estudio ayuda a comprender nuestro propio talante, que es, como sabemos y como recuerda aquí Aristóteles, la segunda prueba por persuasión: «A partir de tales “razones”, en efecto, nos será posible, a nosotros y a cualquier otro, presentarnos como dignos de crédito en virtud» (I 9, 1366a27-28).

Entre las diversas observaciones que se hacen acerca del discurso epidíctico se puntualiza que hay que examinar ante quiénes se pronuncia. En efecto, en cada sitio conviene decir «lo que en él goza de estima, como si ello fuera lo pertinente: por ejemplo, “si se está” entre escitas, o entre espartanos, o en compañía de filósofos» (I 9, 1367b9-11). De modo que el que habla no puede nunca dejar de lado no sólo su propio talante, como ya vimos, sino también la situación general o

³⁶ De aquí que encontremos en el libro III la siguiente afirmación: «siempre debe atenderse a que la expresión sea rectamente aplicada en relación con aquel de quien se dice y, también, a si lo dicho es *verdadero* y no superficial» (III 11, 1412b25-27, la cursiva es mía).

el ambiente cultural en el que se desenvuelven los oyentes. Todo ello va en la línea del «empirismo de las almas» que ya habíamos subrayado antes.

Esta parte dedicada a la retórica epidíctica concluye con un pequeño resumen que recuerda una idea típicamente aristotélica: si tenemos presente lo que se refiere al elogio tendremos también lo suficiente respecto de la censura, pues de los contrarios se hacen evidentes los contrarios (I 9, 1368a33-37)³⁷.

La retórica judicial es afrontada en los capítulos 10-15, que contienen un pequeño tratado sobre la justicia y la injusticia y sobre las causas de los actos humanos, así como la conocida doctrina de los hábitos (en orden a explicar por qué se comete una acción injusta). Hablar de hábitos implica tocar un tema altamente educativo, y es bueno notar que también puede entrar la relación dialógica en la configuración de los mismos deseos: son racionales aquellos deseos «que proceden de la persuasión» (I 11, 1370a25)³⁸.

A la hora de analizar los placeres que se incluyen en el estudio de la retórica judicial se notan aquellos placeres que siguen al honor y la buena reputación, desde los cuales cada uno «se forma la imagen de que posee las cualidades del hombre virtuoso y, principalmente, cuando así lo afirman quienes él toma por veraces» (I 11, 1371a8-10). En otras palabras, los juicios ajenos sobre uno se gradúan según el nivel de veracidad, de asentimiento, que reciben de quien es juzgado. En esta gradatoria se establecen una serie de criterios diferenciadores: son más atendidos los juicios de «los “del círculo” de costumbres más que los extraños, los familiares y conciudadanos más que los de fuera, los contemporáneos más que los que vivirán en el futuro, los sensatos más que los insensatos y la mayoría más que la minoría»³⁹. Pues es más pro-

³⁷ El tema de la ciencia de los contrarios vuelve repetidamente en los escritos del *Organon*, como se puede ver, por ejemplo, en *Tópicos* II 2, 109b17-18; II 3, 110b19-20; VI 4, 142a22-26; VIII 1, 155b30-32 y 156b11-13; VIII 13, 163a1-28; *Analíticos primeros* I 44, 50a18-35; II 26, 69b8-26.

³⁸ Es oportuno recordar aquí que en la presentación de las dimensiones del alma en la *Ética nicomáquea* Aristóteles notaba que en el alma irracional una parte es capaz de escuchar a la razón (y aquí se colocan las virtudes éticas) y otra no (cf. *Ética nicomáquea* I 13, 1102a26-1103a10).

³⁹ Cf. también *Tópicos* I 7, 1364b38-1365a2: es mayor lo que elige la mayoría respecto de lo que elige la minoría...

bable, en efecto, que digan la verdad estos que acaban de decirse que no sus contrarios, ya que de aquellos que tenemos en poco, como son los niños o los animales, para nada nos importa la honra o la opinión, por lo menos esta opinión concreta; y, si nos importa, es por otras razones» (I 11, 1371a10-17). Es un texto largo que denota cómo el nivel de cercanía y de afecto de que gozan ciertas personas influye a la hora de dar mayor valor a los juicios que emiten, lo cual es una idea que, como ya vimos, resulta común a otros textos aristotélicos, especialmente a los *Tópicos*. Sólo que aquí no se fija Aristóteles en la famosa trilogía «la mayoría, muchos, sabios» de los *Tópicos*, sino que incluye otra serie de «testigos» o portadores de verdad que se mueven en el ámbito de las relaciones humanas según una gradatoria de intimidad, de afecto y de contemporaneidad. En efecto, los que están cerca deberían comprender mejor a una persona con sus cualidades y defectos; lo mismo puede decirse respecto de los familiares, de los contemporáneos y de los sensatos. Desde luego, son afirmaciones discutibles, pero en el ámbito de la retórica judicial tienen su relevancia y, como da a entender el contexto, tienen un gran valor para la misma vida cotidiana.

Igualmente resulta placentero el mismo aprender, al que se alude mientras se habla de los placeres que se obtienen por el cambio. «El aprender y el admirar son la mayoría de las veces placenteros, puesto que, por una parte, en el admirar está contenido el deseo de aprender – de modo que lo admirable es deseable– y, por otra parte, en el aprender se da un estado “que es” conforme con el sentido de la naturaleza» (I 11, 1371a31-34). Se intuye que la admiración lleva a cambiar de estado, a aprender, cambio que implica el paso de una situación (de no saber) hacia otra situación (saber algo más)⁴⁰. Junto al placer de quien «cambia» al aprender, Aristóteles presenta el de quien corrige a sus semejantes y completa lo incompleto, ya que esto implica que uno posee un bien gracias al cual es superior, algo que todos desean (I 11, 1371a34-b4)⁴¹. El pasaje nos da a entender que entre los hombres hay diferencias en cuanto al saber,

⁴⁰ Sobre el tema del carácter didascálico de la admiración, cf. *Metafísica* I 1, 981b13-17 y *Poética* 24, 1460a17.

⁴¹ La idea de «completar lo incompleto» como algo placentero vuelve a aparecer unas líneas más adelante, en I 11, 1371b26.

que, por ser un bien, coloca a quienes lo poseen en una condición de superioridad respecto de quienes no han llegado plenamente al mismo. Precisamente aquí radica, continuamos con el texto, el hecho de que sea placentero mandar y parecer sabio, y el poder «ocuparse en aquello en que a cada uno le parece ser el mejor» (I 11, 1371b30-31)⁴².

Después Aristóteles analiza quiénes sean más inclinados a cometer injusticia y quiénes suelen ser los «candidatos» a sufrir la injusticia, y otros elementos para determinar lo justo y lo injusto (I 12-14). A la hora de considerar los usos retóricos de las pruebas persuasivas no propias del arte, se habla del papel de las leyes, y se presenta una formulación sugestiva del principio de autoridad. Un acto cometido conforme a la ley no debería ser condenado en una sentencia al margen de la ley. «Que no hay ninguna diferencia entre no haber ley o no usar de ella. Que en los demás artes no reporta ninguna ventaja “ser más sabio que el médico”, pues no daña tanto el error del médico como adquirir la costumbre de desobedecer al que manda. Y que el pretender ser más sabio que las leyes es lo que precisamente se prohíbe en esas leyes que se elogian» (I 15, 1375b20-25). La comparación es clara: el que sabe más que el médico (se entiende, respecto de la medicina) puede contravenir a sus indicaciones, puede no atender a sus consejos, pues caminar con autonomía respecto de lo que indique. Si uno, en cambio, siguiese al médico cuando se equivoca, sufriría un daño, pero un daño siempre menor que el que se produciría si cada quien se considerase más sabio que la ley y caminase al margen o en contra de ella, con lo que esto implicaría para la vida pública⁴³.

⁴² El saber otorga una especie de superioridad, de posibilidad de enseñanza y de mando, como se dice en *Metafísica* I 2, 981b5-6, 981b29-982a1.

⁴³ Reencontramos aquí el eco del *Critón* platónico y su defensa de obedecer la ley incluso cuando uno reconoce la injusticia de una sentencia, así como la discusión sobre la posibilidad (o imposibilidad) de un «saber de los saberes» que se discute en el *Cármides*. Son temas, por lo tanto, que arrancan de las discusiones de la Academia platónica, y que encuentran una formulación fuerte en un conocido pasaje de las *Leyes* que se refiere a la vida militar, según el cual ninguno puede estar sin jefe, sino que debe, tanto en la guerra como en la paz, conducir su vida con los ojos puestos en el comandante, dispuesto a seguirlo incluso en las cosas más banales (*Leyes* 942ab). Que el general (como el piloto y el médico) sea fuente de bienes «salvíficos» se dice claramente en *Teeteto* 170ab. Una alusión al general como capaz de beneficiar a muchos se encuentra en el mismo texto de la *Retórica* que estamos analizando, en II 11, 1388b17-19, en donde aparece, junto al general, la figura del orador...

Libro II

El libro II comienza con un recordatorio de lo que ha sido discutido anteriormente, para presentar el programa de trabajo que está a punto de ser iniciado. Aristóteles subraya que «la retórica tiene por objeto “formar” un juicio» (II 1, 1377b20-21), lo cual implica no considerar sólo lo que se va a decir, el discurso («que sea demostrativo y digno de crédito», II 1, 1377b23), sino el cómo se dice (la presentación del emisor) y el cómo moverá al que escucha (la disposición del receptor)⁴⁴. Esto es algo de especial relevancia, sigue diciendo el texto, si bien la importancia de cada aspecto varía según el tipo de discursos: en las deliberaciones resulta más útil la presentación del orador; en los procesos judiciales, en cambio, la disposición del auditorio (II 1, 1377b24-31). «Pues las cosas no son, desde luego, iguales para el que siente amistad, que para el que experimenta odio, ni para el airado que para el que tiene calma, sino que o son por completo distintas o bien difieren en magnitud» (II 1, 1377b31-1378a1). Esta distinción, sin embargo, no significa, al menos así creemos, exclusividad, como si en las deliberaciones no interesase mover al público (oyentes), ni en los procesos judiciales hubiese que descuidar la presentación del que toma la palabra. Lo que se da a entender es que, junto al peso objetivo de unos argumentos poderosos y bien estructurados, en todo proceso comunicativo entran en juego elementos «paralógicos»⁴⁵ que se convierten en fundamentales para llegar a un resultado satisfactorio (para llegar a convencer al oyente).

Conviene, por lo tanto, recordar aquellas causas que hacen persuasivos a los oradores, y que resultan tan valiosas «que por ellas nos persuadimos, prescindiendo de las demostraciones» (II 1, 1378a7-8).

⁴⁴ Conviene precisar aquí que los términos «emisor» y «receptor» son usados en el marco de la dialógica humana, es decir, fuera de los posibles riesgos de codificación impersonal que pueden darse en ciertas interpretaciones de la ciencia cibernética.

⁴⁵ Uso este término para dar a entender que no se tratan de cosas fuera de cualquier lógica o razón, pues muchas veces simpatías o antipatías tienen sus raíces en hechos justificados, aunque luego impidan a uno el llegar a ver la verdad de una argumentación.

Tales causas son tres, sensatez, virtud y benevolencia, y hace falta que el orador tenga las tres a la vez...⁴⁶. El hecho de que uno engañe a los demás es debido a la carencia de alguno de estos factores, «porque, o bien por insensatez no tienen una recta opinión, o bien, opinando recatamente, callan por malicia su parecer, o bien son sensatos y honrados, pero no benevolentes, por lo cual, aun conociendo lo que es mejor, sucede que no lo aconsejan» (1378a10-13).

Es interesante notar que en esta explicación de Aristóteles las tres causas tocan, en cierto modo, la relación del emisor con los contenidos. La primera, la *phrónesis*, nos pone ante la prudencia que supera la soberbia del creer saberlo todo cuando no se saben muchas cosas, lo cual lleva muchas veces al error y al engaño⁴⁷. La segunda, *areté*, hace que el emisor viva en ese nivel de honradez necesario para que haya coherencia entre lo que uno piensa y lo que dice, coherencia que sirve de base para las relaciones humanas. La tercera, la *eúnoia*, nos parece reflejar una dimensión del *éros* educativo que no siempre se subraya: la del amor, respeto y benevolencia del que habla respecto de quienes lo escuchan⁴⁸, amor que impulsa a comunicar «lo mejor», a dar a conocer la verdad que lleva al auténtico y pleno crecimiento de quien la acoge⁴⁹.

⁴⁶ Como se ha observado recientemente, analíticamente se pueden separar estas tres dimensiones del buen orador; sin embargo, la plena posesión de una de ellas requiere la posesión de las otras, según la concepción de la vida cívica propia de Aristóteles (cf. E. GARVER, *Aristotle's Rhetoric. An art of character*, p. 114).

⁴⁷ Este tema aparece continuamente en los Diálogos de Platón, desde la *Apología* (con el Sócrates que desenmascara la pretensión de quienes, desde un campo de la ciencia en el que son competentes, se consideran en grado de opinar sobre lo que no saben) hasta las *Leyes*. En esta última obra podemos leer un texto suficientemente explícito: «De este mismo error nace en todos el creer que la ignorancia propia es sabiduría, por lo que, aunque no sabemos prácticamente nada, creemos saberlo todo y, como no confiamos a otros las cosas que no sabemos hacer, nos obligamos a cometer errores por hacerlas nosotros mismos. Por eso, es necesario que todo hombre evite el amarse exasperadamente a sí mismo y busque siempre al mejor que él, sin permitir que ningún pudor se interponga en ello» (*Leyes* 732ab, texto castellano en PLATÓN, *Diálogos VIII: Leyes (I-VI)*, introducción, traducción y notas de Francisco Lisi, Gredos, Madrid 1999). La importancia de la prudencia en la *Retórica* aristotélica es una idea central en el estudio, antes citado, de E. GARVER, *Aristotle's Rhetoric. An art of character*.

⁴⁸ En efecto, muchas veces se considera el *éros* del discípulo hacia el maestro, como se puede ver, por ejemplo, en el *Fedro* y en el *Simposio* de Platón, si bien sería injusto decir que Platón dejó de lado el amor del maestro hacia el discípulo, como se nota en las frecuentes alusiones del afecto que nutría el inquieto Sócrates respecto de los jóvenes con los que se encontraba.

⁴⁹ Aristóteles profundiza en la relación entre benevolencia (*eúnoia*) y amistad en *Ética*

El estudio pormenorizado de las pasiones, que se extiende a lo largo de los capítulos 2-11 de este libro II⁵⁰, se explica por el deseo de conocer las causas de volubilidad de los hombres (como se dice en II 1, 1378a19-21: por influjo de las emociones los hombres cambian sus juicios u opiniones), que tanta importancia tienen en el mundo de la dialógica humana, y que podríamos considerar como parte del «empirismo de las almas» que es necesario tener presente para elaborar una teoría de la comunicación. Desde este conocimiento es posible mover el ánimo de los oyentes hacia algún sentimiento. Por ejemplo, el orador que conoce lo que se refiere al temor sabrá cómo orientar hacia el mismo a sus oyentes (II 5, 1383a8-12); lo mismo se indica explícitamente sobre la compasión (II 9, 1387b17-21)⁵¹, y, más adelante, sobre la envidia (II 10, 1388a27-30). A estas consideraciones sigue el «tratado» que analiza los modos de ser o caracteres de las almas, las edades y la fortuna (capítulos 12-17), con lo que se cierra el estudio de los datos «empíricos» acerca de los oyentes.

La última parte del libro II (capítulos 18-26) se dedica a los lugares comunes, los ejemplos, las máximas y los entimemas, es decir, vuelve otra vez al contenido de toda relación dialógica. Las palabras iniciales resultan especialmente interesantes: «Como quiera que el uso de los discursos convincentes tiene por objeto formar un juicio (puesto que sobre lo que sabemos y hemos juzgado ya no hace falta ningún discurso)...» (II 18, 1391b7-8). Es decir, no tiene sentido un diálogo «formativo» o «persuasivo» cuando el receptor se encuentra ya en posesión del saber que el emisor querría comunicar, pues en tal caso el discurso resultaría superfluo. Usando una terminología platónica se puede decir que la relación educativa se construye precisamente sobre

nicomáquea IX 5, 1166b30-1167a20 (cf. también VIII 2, 1155b32-34): puede existir benevolencia sin amistad, pero no al revés, en cuanto que la benevolencia implica desear el bien de los demás. En el ámbito dialógico, este bien sería la conducción hacia la verdad...

⁵⁰ Una explicación más profunda sobre el recurso a las emociones en la retórica puede leerse en E. GARVER, *Aristotle's Rhetoric. An art of character*, pp. 104-138. Aquí nos fijamos sólo en las pasiones en cuanto necesarias para el conocimiento de los oyentes o destinatarios de un discurso.

⁵¹ Sobre la compasión se había hablado antes, en II 8 (1385b11-1386b5), mientras que el pasaje apenas citado se coloca al final de la presentación del sentimiento opuesto, la indignación.

el supuesto de que entre los hombres existe saber e ignorancia⁵², supuesto que es condición de posibilidad para que se pueda iniciar un discurso (una «emisión») y una escucha (una «recepción»)⁵³.

Igualmente, se afirma que también en el discurso que se dirige a una sola persona se busca persuadir, pues tal oyente, aunque esté solo, sigue siendo juez (II 18, 1391b10-12). El sentido es obvio: hablar a alguien (a uno solo, a un conjunto de personas) tiene sentido sólo en tanto en cuanto se reconoce y se acepta al interlocutor en su cualidad de «juez» o dictaminador respecto del mensaje que transmitimos; quien escucha puede aceptar, reprobado o suspender el juicio acerca de los contenidos comunicados (aunque su posición quede reservada sólo al nivel mental).

Respecto a lo que se dice sobre ejemplos, máximas y entimemas, notamos cómo los ejemplos valen en el caso de que no existan entimemas, pero han de ir al final (no al principio) cuando sí los tenemos, pues el ejemplo funciona como un testigo y, en este sentido, si el testigo es honesto, resulta siempre convincente (II 20, 1394a9-16). Esto implica una nueva apropiación psicológica interesante, pues los oyentes pueden convencerse más si se respeta el orden de argumentación que les resulte más adecuado.

Al hablar de las máximas, se subraya que algunas deben ir acompañadas del porqué, constituyendo así pequeños entimemas, sobre todo si se trata de algo que no sea evidente en sí mismo (II 21, 1394b27-1395a2); y se da como criterio el no usar máximas cuando se carece de experiencia, pues es señal de poca educación (II 21, 1395a5-6). La utilidad de las máximas viene subrayada a causa de la rudeza de los oyentes, a los que agrada escuchar una afirmación universal de algo que hayan experimentado previamente en forma particular (II 21,

⁵² Esta idea se encuentra explicitada en el libro III, cuando Aristóteles da a entender cómo ciertas metáforas ayudan a reconocer el propio error y a llegar a aprender desde la disposición contraria, por lo que a veces uno dice: «¡Qué verdad era! ¡Yo estaba equivocado!» (III 11, 1412a21-22).

⁵³ La crítica central que ofrece Platón al relativismo sofista consiste precisamente en el querer equiparar en cuanto al saber a todos los hombres (e, incluso, a los hombres con los dioses y a los animales con los hombres...). Cf., de modo especial, lo que se dice en *Teeteto* 169d-172c y 177c-179d.

1395b1-13). A la vez, expresan el carácter o modo de ser del orador, de forma que quien use máximas honestas será aceptado en cuanto persona honesta (II 21, 1395b13-17), lo cual resulta de gran importancia para cualquier relación interpersonal⁵⁴.

En la presentación sobre los entimemas encontramos recomendaciones de interés. Aristóteles indica que no conviene hacer deducciones que arranquen de muy lejos (se supone que del principio) ni recorriendo todos los caminos, pues lo primero es oscuro (por su extensión)⁵⁵, y lo segundo llega al extremo de la verborrea, al decir cosas evidentes (II 22, 1395b25-27). Por eso, sigue el texto, los oradores incultos son «más persuasivos ante la multitud que los cultos, según dicen los poetas que los incultos hablan con más arte al pueblo; pues los primeros hablan de lo común y universal, mientras que los segundos se refieren a lo que “los oyentes” saben y tienen próximo» (II 22, 1395b29-31). Por eso al hablar hay que saber escoger aquello que sea común, de forma que el pensamiento aparezca más claro para todos o, al menos, para la mayoría (II 22, 1395b31-1396a2). Igualmente, no hay que hacer deducciones «partiendo únicamente de premisas necesarias, sino también de las que son válidas para la mayoría» (II 22, 1396a2-3). Sea quien sea el que hable, siempre hay que partir de lo que es pertinente (II 22, 1396a23-33).

En la amplia discusión sobre los lugares comunes de los entimemas, Aristóteles recuerda la gradatoria de saberes que ya mencionamos antes (el juicio de todos, de los sabios, y, entre los sabios, de todos o de la mayoría, II 23, 1398b21-23), y cómo existen algunos cuya autoridad es tenida en consideración por parte de aquellos que juzgan. En concreto, alude a aquellos «a cuyo juicio no es posible oponer el con-

⁵⁴ Una profundización del papel de las máximas (que deben mostrar el carácter ético del orador) puede leerse en E. GARVER, *Aristotle's Rhetoric. An art of character*, pp. 197-202.

⁵⁵ El principio comprende muchos particulares, y así tiene mayor extensión, lo cual lo coloca más lejos de la experiencia común de la mayoría de la gente, que está acostumbrada a ir a lo concreto, como se afirma inmediatamente. La idea viene del platonismo, que reconoce la dificultad de lo que sea más inteligible y verdadero en sí, pues a ello no está acostumbrada la mente humana, en un modo semejante a como el ojo no puede ver lo más luminoso en sí, el sol (cf. *Fedón* 99de y *República* 514a-518b, donde se expone la alegoría de la caverna).

trario, como “ocurre” con los que tienen el poder o con los que no sería bello contradecir, como son los dioses, el padre o los maestros» (II 23, 1398b24-26). Aunque no se da a entender, la superioridad de quien tiene «poder» imprime una cierta fuerza a su opinión o juicio, fuerza que puede ser sólo de coacción (como en el caso de quien gobierna) o de autoridad moral (como en el caso de los dioses, padres y maestros)⁵⁶.

El capítulo 23 del libro II se cierra con una nueva observación de psicología retórica: son más apreciados los entimemas refutativos que los demostrativos, pues el oyente ve con más claridad las cosas si tiene delante a los contrarios (II 23, 1400b26-29)⁵⁷. A la vez, tienen éxito aquellos silogismos (demostrativos o refutativos) en los que el receptor, apenas se inician, es capaz de intuir cuál será la conclusión. «pues los oyentes se sienten entonces muy satisfechos consigo mismos por haberlos previsto» (II 23, 1400b31-32); igualmente gustan aquellos que «sólo tardan en comprenderse el tiempo que transcurre en su enunciado» (II 23, 1400b32-33). De este modo Aristóteles da a entender la importancia de lograr una participación gratificante del oyente en lo que dice el emisor, de forma que el primero se siente implicado del mejor modo posible en la presentación de aquellos contenidos hacia los cuales quiere llevarlo el segundo.

El capítulo 24 continúa las reflexiones sobre los entimemas, si bien centrándose en los que son aparentes (de un modo semejante a como en las *Refutaciones sofísticas* se estudian los silogismos aparentes tras haber analizado, en los *Tópicos*, los silogismos dialécticos). Tras presentar toda una serie de entimemas de tipo sofístico, Aristóteles termina este capítulo con una reflexión sobre lo probable, en la que muestra cómo sea posible decir que lo más probable es lo

⁵⁶ Es útil recordar que una de las críticas que formuló Platón contra la doctrina del *ánthropos métron* de Protágoras consistía en que, si cada quien es medida, no habría diferencias de saberes entre hombres ignorantes y hombres sabios, ni entre hombres ni dioses; cf. *Teeteto* 162cd.

⁵⁷ La idea se repite en III 17, 1418b1-4. Ya hemos subrayado antes la importancia de la discusión sobre la «ciencia de los contrarios» en Aristóteles. Sería un punto interesante notar cómo una presentación refutativa despierta y «activa» al oyente precisamente en lo que se refiere a esta ciencia.

menos probable, y que lo menos probable puede ser lo más probable⁵⁸, de un modo que nos permite evocar a Protágoras y su presunción de poder hacer del argumento más débil el más fuerte (II 24, 1402a3-28). En efecto, usar lo probable no como camino hacia la verdad sino como técnica en favor de la victoria a cualquier precio «es engaño, y probabilidad no verdadera, sino aparente, y no se da en ningún otro arte, sino en la retórica y en la erística» (II 24, 1402a26-28). La «buena retórica», por lo tanto, sabrá usar de lo probable de modo justo, según las pautas humanas que dirigen nuestras preferencias y que establecen cómo y qué asunto pueda ser considerado, con «probabilidad», como más verdadero a la hora de acometer una discusión dialéctica.

El tema de la autoridad o prestigio de las personas aparece en el capítulo 25, al tratar de la refutación, cuando se expone cómo se puede atacar un entimema aludiendo a la fama de quien ha dicho o establecido algo contrario a lo que se afirma (II 25, 1402b8-12), pues el honor que detenta el personaje famoso sirve de aval suficiente para contradecir. De este modo, queda evidenciado el carácter ético de los entimemas, que no son sólo un razonamiento basado en la probabilidad, sino, de modo especial, un razonamiento basado en el carácter ético de quien lo formula⁵⁹.

El libro II se cierra con unas reflexiones sobre la amplificación y la disminución, y con un resumen que sirve de enlace para el siguiente libro, dedicado al estudio de la expresión y de la composición.

Libro III

El libro III (considerado, como vimos al inicio, como una obra con cierta autonomía compositiva) se puede dividir en dos grandes secciones. En la primera se reflexiona sobre la expresión en general, con criterios que permitan delimitar el decir adecuado (capítulos 1-12). En la segunda, se estudian las distintas partes del discurso (capítulos 13-19). El texto se introduce en relación con lo visto hasta ahora: después

⁵⁸ En este contexto se citan unos versos del dramaturgo Agatón: «Tal vez haya que decir que lo único probable es que a los mortales les sucedan muchas cosas improbables» (II 24, 1402a13-14).

⁵⁹ Tomo la idea de E. GARVER, *Aristotle's Rhetoric. An art of character*, p. 169.

de haber tratado sobre las pruebas por persuasión (de las que procede la posibilidad de convencer al oyente, «pues los que juzgan se persuaden, todos, o bien porque ellos mismos experimentan alguna pasión, o bien porque suponen unas determinadas cualidades en los oradores, o bien porque se les ofrece una demostración», III 1, 1403b10-13) y lo que se refiere a los entimemas, ahora se pretende afrontar el tema de la expresión, pues «no basta con saber lo que hay que decir, sino que también es necesario decirlo como se debe, y esto contribuye mucho a que se manifieste de qué clase es el discurso» (III 1, 1403b15-18). El texto explicita nuevamente estas ideas, dando a entender el modo correcto de trabajar de la retórica:

«Así, pues, de conformidad con la naturaleza “del asunto”, al principio investigamos lo que es naturalmente primero, a saber, las materias mismas a partir de las cuales se obtiene la convicción; pero, en segundo lugar, “debemos investigar” el modo como estas materias predisponen los ánimos mediante la expresión (*léxis*); y, en tercer lugar –cosa que es potencialmente importantísima y de la que, sin embargo, no nos hemos ocupado todavía–, aquello que concierne a la representación (*hypókrisis*)» (III 1, 1403b18-22).

La expresión resulta ser, por lo tanto, importante para predisponer los ánimos, es decir, para lograr la necesaria acogida por parte del receptor respecto de aquello que queremos transmitir. Pero esto no implica, sin embargo, perder de vista lo esencial, que consiste en lo justo: un discurso no debe limitarse a la búsqueda del agrado de los oyentes⁶⁰, sino que debe tratar directamente de los asuntos (III 1, 1404a1-7).

Después de tocar algunas ideas sobre las modalidades de declamación, Aristóteles entra de lleno al tema de la expresión. Entre sus

⁶⁰ De todos modos, por culpa «de los vicios del auditorio» (III 1, 1404a7-8), hay que atender también a esto, aunque no en todos los argumentos, pues «nadie enseña así la geometría» (III 1, 1404a12; cf. III 16, 1417a20-21: el discurso matemático no expresa el talante del orador...). Esta idea concuerda con una indicación de la *Ética nicomáquea*, en la que se da a entender que no se enseñan matemáticas con el modo exhortativo que sería más propio de la enseñanza ética (cf. *Ética nicomáquea* I 3, 1049b25-26).

características, la primera que se subraya es la claridad, pues la función del discurso consiste en hacer patente algo (III 2, 1404b2-3). Además, la expresión debe ser adecuada (se sobreentiende: adecuada al argumento, al orador, a los oyentes...). Ello no impide, por ejemplo, el recurrir a usos no ordinarios, como frases en otra lengua: «conviene hacer algo extraño el lenguaje corriente, dado que se admira lo que viene de lejos, y todo lo que causa admiración, causa asimismo placer» (III 2, 1404b10-12)⁶¹. Esta indicación general se aplica, sobre todo, a la poesía, pero no tanto a la prosa. Más adelante, empero, se precisa, para la técnica narrativa, que conviene no hablar con artificiosidad, sino con naturalidad⁶², puesto que esto segundo «resulta convincente, al contrario de lo otro, dado que ante el que “así habla”, como si nos estuviese tendiendo una trampa, sentimos la misma prevención que ante los vinos mezclados» (III 2, 1404b19-21)⁶³. Ello no quita, como se dice hacia el final del capítulo 7, que cuando el auditorio esté ya ganado para el orador, éste se permita el hacer uso de nombres compuestos, epítetos o palabras extrañas, pues los oyentes «las aceptan porque también están en esa misma disposición [de entusiasmo]» (III 7, 1408b17-18).

Por lo tanto, es conveniente usar nombres específicos, apropiados y metáforas, como suele hacer todo el mundo (III 2, 1404b33-1405a2). Lo contrario, como se explica a lo largo del capítulo 3, lleva consigo a la esterilidad de la expresión e, incluso, al ridículo, así como a la falta de claridad por el exceso de palabras, lo cual ocurre cuando se usan términos compuestos, o inusitados, o epítetos fuera de sitio, o metáforas impropias (III 3, 1405b35-1406b19). Se ofrecen, a continuación, refle-

⁶¹ Cf. también III 5, 1407a35-37, donde se alude a cómo los rodeos embaucan e impresionan a los oyentes, que asienten con la cabeza, como se hace ante los adivinos. Sobre la utilidad del placer volveremos más adelante, al comentar III 10, 1410b10-12.

⁶² Tal idea queda reforzada un poco más adelante, con la invitación a no recurrir a términos desusados, compuestos y neologismos (III 2, 1404b26-30).

⁶³ Una idea parecida se encuentra más adelante, cuando se invita al emisor a dirigirse críticas a sí mismo, «porque entonces da la impresión de que está diciendo la verdad, dado que no se le oculta lo que hace» (III 7, 1408b3-4). Igualmente, en *Tópicos* VIII 1, 156b18-20, se dice que «es preciso también lanzarse una objeción a uno mismo: pues los que responden se comportan sin recelo ante los que parecen abordar la cosa imparcialmente». Es decir, dar una apariencia de distanciamiento respecto del tema en cuestión ayuda a que el receptor acoja con más facilidad al emisor.

xiones sobre las imágenes, que son prácticamente como las metáforas y de las que es oportuno no abusar (III 4), para pasar luego a indicaciones que orienten a una expresión correcta y a un estilo adecuado (III 5-11). Entre los distintos consejos que se dan se vuelve a subrayar la importancia de la claridad, pues, de lo contrario, el discurso se puede prestar a ambigüedades que alejen al oyente del mensaje concreto que se quiere comunicar. Tales ambigüedades pueden nacer, por ejemplo, del uso de términos universales cuando hay que tomar los particulares, o cuando se toman términos en sí mismos ambiguos (III 5, 1407a30-b6, con especiales críticas para con los adivinos).

Respecto de la expresión adecuada, notamos nuevamente ideas que nos evocan el «empirismo de las almas y los discursos». En efecto, «la expresión será adecuada siempre que exprese las pasiones y los caracteres y guarde analogía con los hechos establecidos» (III 7, 1408a10-11). Cada asunto requiere ser tratado del modo apropiado, y así lo solemne pide solemnidad, y lo sencillo sencillez... (III 7, 1408a11-14). A la vez, los temas que conllevan una carga de pasión deben reflejarla (el ultraje es presentado, por ejemplo, con una expresión llena de ira, etc.), pues «la expresión adecuada hace convincente el hecho, porque, por parallogismo, el estado de ánimo “del que escucha” es el de que, quien así le habla, le está diciendo la verdad» (III 7, 1408a20-22). Como se dice en seguida, «el que escucha comparte siempre con el que habla las mismas pasiones que éste expresa, aunque en realidad no diga nada. Este es el motivo por el que muchos arribatan al auditorio hablando a voces» (III 7, 1408a23-25). En otras palabras, por medio de la *empatía* o contagio de sentimientos se logra una sintonía entre emisor y receptores que permite una más fácil aceptación del discurso. Además, la expresión debe adecuarse tanto a la edad como al modo de ser, «puesto que desde luego no suelen hablar de la misma manera el rústico y el instruido» (III 7, 1408a31-32), y esto despierta, de algún modo, las pasiones de los oyentes⁶⁴.

⁶⁴ En este sentido es justo notar, como se ha hecho recientemente, que la forma misma del discurso depende de quién es el que habla y quiénes son los que escuchan. «In rethoric, what an argument is—its form—will in part depend on who is arguing to whom» (E. GARVER, *Aristotle's Rhetoric. An art of character*, p. 144).

Por último, se subraya el carácter, común a los distintos tipos de discursos, de la *oportunidad* (*eukairos*, en forma adverbial, III 7, 1408b1-2), valor que completa, por así decirlo, la visión del «empirismo retórico»⁶⁵.

Después de dar algunas indicaciones sobre los ritmos, Aristóteles ofrece algunas reflexiones acerca de la construcción de las frases, en las que se alaban aquellas formas de expresión correlativa que facilitan la comprensión y son más placenteras que las formas simplemente coordinativas (III 9, 1409a24-b12).

Igualmente, los periodos no deben ser ni recortados ni demasiado largos, criterio que obedece al deseo de facilitar al oyente la escucha. En efecto, los periodos cortos «a menudo hacen tropezar al oyente» que espera más de lo que luego se le ofrece (III 9, 1409b19, cf. III 9, 1409b30-32); en cambio, los periodos demasiado largos «hacen que el oyente se quede retrasado» (III 9, 1409b22). En otras palabras, resulta importante en la configuración del discurso tener siempre presente el modo psicológico con el que el oyente acoge lo que se dice.

En esta misma línea podemos leer los capítulos 10 y 11, que tratan de la elegancia retórica, en la que se da una aceptación mayor por parte de los oyentes (III 10, 1410b6-7). El principio de fondo es el siguiente: «un fácil aprendizaje es, por naturaleza, placentero a todos y que, por otra parte, los nombres significan algo, de modo que aquellos nombres que nos proporcionan alguna enseñanza son también los que nos procuran un mayor placer» (III 10, 1410b10-12). Este principio recoge la idea del gusto por aprender⁶⁶, que resulta fundamental para comprender las relaciones educativas, y que ya ha aparecido en otros momentos de estos análisis. A la vez, la elegancia es vista como cualidad de los entimemas que proporcionan una enseñanza rápida, lo cual

⁶⁵ La importancia del tiempo, *kairós*, en la retórica también se encuentra subrayada en Platón (cf. *Fedro* 272a y 276a). Sobre el tema del tiempo en la oratoria del siglo IV a.C., cf. A. TORDSILLAS, *Kairos dialectique, kairos rhétorique. Le projet platonicien de rhétorique philosophique perpetuelle*, en L. ROSSETTI (ed.), *Understanding the Phaedrus: Proceedings of the Second Symposium Platonicum*, Academia Verlag, St. Augustin 1992, pp. 77-92.

⁶⁶ Con una alusión a este principio «hedonista» (buscar el placer en el comunicar) se concluye la primera parte de este libro (III 12, 1414a22-28). El tema del placer, presentado junto al de la admiración, vuelve a aparecer más adelante (cf. III 14, 1415b1-3).

es posible si el oyente es capaz de aprender mientras escucha lo que se le dice o, al menos, poco tiempo después (III 10, 1410b21-27), y lo mismo se dice acerca de las metáforas, objeto de estudio de buena parte de estos capítulos (III 10-11, 1411a1-1413b2).

Esta primera parte se cierra con unas breves consideraciones acerca de la correspondencia que debe existir entre la expresión y los distintos géneros oratorios (capítulo 12). Es necesario, según se indica al inicio del texto, que si uno «quiere comunicar algo a los demás» (III 12, 1413b7) conozca tanto la oratoria política como la judicial. Además, se reconoce el valor de la expresión escrita, que es más rigurosa, mientras la que se da en los debates se parece a la representación teatral (III 12, 1413b8-10). Pero hay que saber usar la forma adecuada a la oralidad o a la escritura; si se enfrentan entre sí, los discursos escritos «aparecen cohibidos en los debates, y los de los oradores que hablan bien, vulgares cuando los tenemos entre las manos. La causa de esto es que, en los debates, son ajustadas las maneras propias de la representación teatral, por lo que, si “los discursos” prescinden de esa representación, como no cumplen su tarea específica, resultan lánguidos» (III 12, 1413b14-19)⁶⁷.

Aristóteles recoge, un poco más adelante, la comparación platónica entre oratoria política y pintura, para dar a entender cómo la exactitud de un discurso depende del auditorio al que se dirija. En efecto, «la expresión propia de la oratoria política es enteramente semejante a una pintura en perspectiva, pues cuanto mayor es la muchedumbre, más lejos hay que poner la vista; y, por eso, las exactitudes son superfluas y hasta aparecen como defectos en una y otra» (III 12, 1414a7-11). En

⁶⁷ Es interesante confrontar estas afirmaciones, arrojadas de paso por Aristóteles, con las críticas de Platón a la escritura y a los discursos que no son resultado de ciencia (cf. *Protágoras* 329a y, sobre todo, la última parte del *Fedro*, 259e-278e). Por eso no es correcto afirmar que para Aristóteles no existiría diferencia alguna entre oralidad y escritura (como hace, por ejemplo, E. BERTI, *Introduzione* a E. BERTI (ed.), *Guida ad Aristotele*, p. 16). Sobre el cambio epocal de un mundo de cultura oral hacia una civilización de la escritura en el contexto de la antigua Grecia, cf. E.A. HAVELOCK, *Prefacio a Platón*, traducción de Ramón Buenaventurade de *Preface to Plato*, Visor Distribuciones, Madrid 1994. Para el tema de la confrontación entre oralidad y escritura en Platón, cf. F. PASCUAL, *Educación y comunicación en Platón*, pp. 287-306 y la bibliografía reciente que sobre este argumento se indica en ese trabajo.

cambio, en la oratoria judicial, la expresión debe ser más exacta, especialmente cuando escucha uno solo, «porque las posibilidades de la retórica son entonces mínimas, al quedar más a las claras lo que es apropiado a la causa y lo que es ajeno a ella, de modo que el debate sobra y el juicio es más limpio» (III 12, 1414a12-14)⁶⁸. En otras palabras, la comunicación debe adaptarse enormemente al número de oyentes, de forma que se logre el efecto más adecuado según la cercanía o lejanía que impongan al emisor el número de los que escuchan.

Con el capítulo 13 se inicia la segunda parte del libro III, dedicada al tema «clásico» de las partes del discurso. En el momento inicial se indican las dos divisiones fundamentales de todo discurso, la exposición del argumento a considerar, y la demostración (III 1414a32-b18)⁶⁹, a la vez que se critica una multiplicación de partes del discurso, o la aplicación de las que son propias de la oratoria forense a las oratorias epidíctica y política (deliberativa)⁷⁰, si bien se admiten, usados oportunamente, el exordio y el epílogo.

El exordio es estudiado en el capítulo 14. Una de las características que se indican del mismo es que establezca el argumento a tratar, de forma que «no quede en suspenso su inteligencia; porque lo indefinido favorece la dispersión» (III 14, 1415a13-14)⁷¹. En palabras más claras del mismo texto, «la función más necesaria y propia del exordio

⁶⁸ Se evocan así temas ya presentes en Platón. Véanse, por ejemplo, *Teeteto* 208e (lo que de lejos parece una pintura en perspectiva deja de ser comprensible cuando se observa de cerca), *Crátilo* 432bd (una pintura no debe ser una reproducción perfecta), *República* 598bc (un pintor puede engañar al espectador cuando muestra de lejos el diseño de un carpintero) y *Sofista* 236bc (un objeto de arte que de lejos parece proporcionado de cerca muestra su imperfección). Ello no quita que el hablar en público sea más difícil que el hablar en privado, como recuerda Aristóteles en III 17, 1418a21-27, pues la oratoria política mira al futuro mientras la judicial al pasado...

⁶⁹ La idea viene también de Platón. Es importante tener claro el argumento sobre el que va a tratar una discusión, para evitar el peligro, por ejemplo, de usar palabras iguales con un significado diverso en cada dialogante. De ahí el que, al inicio de muchos Diálogos, Sócrates intente aclarar bien el sentido de las palabras que se usan y las definiciones que el interlocutor propone en el ámbito dialógico.

⁷⁰ También Platón presenta de modo irónico algunas de las propuestas de partes del discurso que se hacían en aquel tiempo (cf. *Fedro* 266d-267e).

⁷¹ La idea viene «repetida» al final del texto: «en el exordio conviene exponer el asunto, a fin de que no pase desapercibido sobre qué trata lo que hay que enjuiciar» (III 19, 1419b31-32).

es mostrar la finalidad por cuya causa se dice el discurso (por eso si el asunto es obvio y de poca monta, el exordio no resulta útil)» (III 14, 1415a24-25). De este modo, se favorece el seguimiento del discurso y se obtiene la atención del receptor, que resulta de tanta importancia para toda relación dialógica.

Los otros elementos estructurales de los distintos tipos de discursos «tienen su origen o en el que habla, o en el auditorio, o en el asunto, o en el adversario» (III 14, 1415a26-27), es decir, deben tener en cuenta elementos contingentes en los cuales se mueva cada relación dialógica. Aristóteles ofrece indicaciones concretas, sea que uno se defienda o ataque, sea que se busque suscitar en los oyentes benevolencia o ira, o atraer su atención (III 14, 1415a27-38). Igualmente, respecto de los contenidos, atraen más al oyente «los asuntos importantes, los propios, los que despiertan admiración y los que resultan placenteros, y, por eso, el discurso debe inspirar la idea de que trata de esta clase de cosas» (III 14, 1415b1-3). Aquí la «psicología» se hace notablemente realista, pues Aristóteles reconoce que al inicio se goza de la atención de los oyentes (por lo que no habría que insistir demasiado en la misma), pero que luego, conforme avanza el discurso, la gente⁷² está más distraída, por lo que hay que intercalar expresiones que den a entender la importancia o el interés de aquello que se va a presentar (III 14, 1415b4-18).

Luego se ofrecen algunos consejos en los que se muestra la diversidad entre el exordio para discursos judiciales y el exordio para temas políticos; en el segundo caso, el exordio no tiene casi importancia, pues «ya se sabe de qué va a tratar el asunto» (III 14, 1415b35-36). Tendría sentido, en el ámbito deliberativo, un exordio cuando hay que poner en su lugar al orador o a los adversarios, o cuando la importancia del asunto debe ser realizada oportunamente (III 14, 1415b35-38).

Tras analizar una serie de lugares que sirven para mover a sospecha o desprestigiar al adversario (capítulo 15), Aristóteles entra de lleno a considerar el tema de la narración. En el inicio se subraya que

⁷² Aristóteles se refiere aquí, como recuerda Q. RACIONERO en ARISTÓTELES, *Retórica*, p. 564, n. 309, a quienes escuchan con falta de instrucción, o son de poca valía (un punto que es mencionado expresamente en III 14, 1415b5-6).

el discurso (se alude al epidíctico) consta «de un componente ajeno al arte (dado que el que habla no es para nada causante de los hechos) y otro que, en cambio, sí está sujeto al arte, o sea, que es posible, o bien demostrarlo, si no resulta digno de crédito, o bien “establecer” que es de tal naturaleza o de tal cantidad, o bien todas estas cosas juntas» (III 16, 1416b18-22). Por lo tanto, a la hora de hablar el emisor debe tener presente el qué, los datos objetivos que constituyen el centro del argumento, y luego debe organizar esos datos de forma que sean aceptables del mejor modo posible por los oyentes. Si el tema es muy conocido, no hace falta la narración, pero sí cuando los hechos pueden ser demasiado extraños a los oyentes (III 16, 1416b26-29).

Después de tocar el tema de la duración o extensión de lo que se narra, Aristóteles trata de la expresión de caracteres, pues ello tiene su utilidad en orden a conocer el modo de ser o la intención del emisor. Observa justamente cómo no todos los discursos reflejan el talante del orador, como ocurre en los discursos matemáticos, que no implican ninguna intención (III 16, 1417a20-21), mientras que sí reflejan este talante los diálogos socráticos. En esta línea se comprende que el emisor comunique su propia intención, y que esta intención resulte creíble o, al menos, justificada para los oyentes (III 16, 1417a22-36). En estas indicaciones y en las que siguen se nota una especial valoración de la sinceridad, del presentarse uno mismo tal como se es, lo cual es afirmado explícitamente cuando se habla de la expresión de las pasiones: «en cuanto a ti, preséntate abiertamente de una determinada manera, a fin de que se te vea como tal» (III 16, 1417b7-8).

Según la norma general de adaptar el discurso al argumento, Aristóteles recuerda el poco espacio que tiene la narración en la oratoria política, pues los hechos pasados ocupan en ella poco espacio (a no ser que se trate de recordar algo ocurrido en orden a ayudar a la deliberación, III 16, 1417b12-20).

En el capítulo 17 se indica cómo se debe adaptar la demostración al tipo de argumento objeto de discusión, y cómo en ciertos temas (propios de la retórica judicial), cuando se trata de demostrar que el hecho tuvo lugar, hay que presentar al adversario como malvado (es decir, hay que recurrir a dibujar una imagen del talante negativo del opositor, III 17, 1417b27-30). También se dan indicaciones diversificadas para

los otros géneros (epidíctico, deliberativo). El uso del entimema debe ser «dosificado» para evitar un uso excesivo del mismo, y para no caer en el error de algunos filósofos «que obtienen de sus silogismos conclusiones aún más conocidas y convincentes que las premisas con que los enuncian» (1418a10-12): el entimema tiene sentido si nos lleva a crecer en el saber, pero pierde su valor si no comunica nada nuevo al oyente... Y las recomendaciones son parecidas respecto de las máximas y los ejemplos, que deben adecuarse al efecto que se pretende conseguir (suscitar una pasión, expresar el talante, etc.).

Interesa volver a subrayar el hecho de que la falta de entimemas implica dar mayor relieve a la expresión del talante: Aristóteles recuerda que «se ajusta más al hombre honesto aparecer como bueno que como riguroso en el discurso» (III 17, 1417a39-b1). A la vez, en la exposición de los argumentos, conviene iniciar con la presentación de las propias pruebas antes de atacar los argumentos del adversario, a no ser que el contrincante haya hablado primero, y lo haya hecho bien; en este segundo caso, conviene «desmontar» la autoridad que haya ganado el contrincante para poder contar con una mayor benevolencia por parte de los oyentes, «porque igual que el espíritu no acoge favorablemente a un hombre que se juzga sospechoso, por la misma razón tampoco un discurso, si se considera que el adversario ha hablado bien» (III 17, 1418b14-16)⁷³.

⁷³ Este es el drama sobre el que se construye la *Apología de Sócrates* redactada por Platón, como ya recordamos al comentar *Retórica* I 2, pues en ella se muestra la dificultad de Sócrates de convencer a los jueces que ya se encuentran dispuestos negativamente respecto de su persona por la campaña denigratoria de los nuevos y de los antiguos acusadores (*Apología* 17a-19a). Como se ha dicho recientemente, Sócrates no se preocupa tanto por desmentir los principales cargos que le han llevado al tribunal (impiedad y corrupción de los jóvenes), cuanto por superar el ambiente de aversión y sospecha que se había ido levantando contra él por su trabajo intelectual (cf. W.K.C. GUTHRIE, *Historia de la filosofía griega. IV. Platón. El hombre y sus diálogos: primera época*, versión española del original inglés *A History of Greek Philosophy. IV. Plato. The Man and his Dialogues: earlier period* por Álvaro Vallejo Campos y Alberto Medina González, Gredos, Madrid 1990, p. 85). Que Aristóteles tenía presente el texto de la *Apología* se pone de manifiesto un poco más adelante, cuando se recoja parte de la discusión entre Sócrates y Meleto (III 18, 1419a6-12).

El capítulo 17 concluye con nuevas consideraciones acerca del talante, que dan a entender, de nuevo, que no basta con presentarse como honesto o con desprestigiar al adversario, sino que hay que saber hacerlo en tal modo que no se logre el efecto contrario que se pretende. El consejo que se ofrece, en ese sentido, es el de dar la imagen de un cierto distanciamiento del discurso, como si se representase a otra persona que habla (III 17, 1418b23-33).

El capítulo 18 toca el tema de las preguntas y respuestas (un tema muy familiar para quien, como Aristóteles, conocía a fondo la actividad de la Academia). Ayuda el interrogatorio, por ejemplo, a llevar a contradicción al interlocutor, o a mostrar cómo algo se opone a la opinión común, o a acorralar al otro a responder de modo sofisticado. De todos modos, hay que evitar el hacer muchas preguntas, por la inconstancia del auditorio (III 18, 1419a17-18), observación que vuelve a mostrar la profunda atención hacia la psicología de los oyentes que se refleja en el texto. Tras ofrecer algunas observaciones sobre el modo de responder, en especial cuando uno se encuentra con preguntas compuestas o ambiguas, se alude al ridículo y su papel en la discusión, y se indica que debe ser escogido en modo apropiado al orador, con lo que se cierra este capítulo.

El último capítulo concluye la obra y habla, precisamente, sobre el epílogo. En cuanto tal, está orientado completamente hacia el oyente, y busca 4 objetivos: «inclinarse al auditorio a nuestro favor y en contra del adversario; amplificar y minimizar; excitar las pasiones en el oyente; y hacer que recuerde» (III 19, 1419b10-13). Cada uno de los objetivos es explicado por el mismo Aristóteles. Se nota en seguida que el primero alude al tema de los talentos (hacer que el orador se presente como bueno, o que el contrincante sea visto como malo, III 19, 1419b17-19). El tercero alude a la necesidad de intervenir sobre las pasiones de los oyentes, tema ya tratado a la hora de hablar de los lugares comunes (en el libro II). El cuarto y último se fija en la necesidad de recordar, haciendo un pequeño resumen, lo que se ha dicho en el discurso. El motivo de este último consejo es tomado a partir de la opinión de otros autores, que prescriben, para que se dé un buen aprendizaje, el que haya repeticiones (III 19, 1419b29-30).

Algunas reflexiones conclusivas

Recorrer un texto de Aristóteles en el breve espacio de un artículo es siempre algo insuficiente, por los muchos puntos que quedan sin considerar, y por no haber llegado a una profundización adecuada de las distintas ideas que va ofreciendo, aquí y allá, el Estagirita. Intentemos, de un modo breve, tener presentes algunos puntos que puedan ser el resultado de esta lectura, en la perspectiva de la comunicación y diálogo humano, de la *Retórica* aristotélica.

Un primer punto de interés para el histórico es el subrayar de nuevo los muchos paralelismos y relaciones entre la teoría sobre la comunicación de Platón y la de Aristóteles. Si bien es cierto que existen diferencias no pequeñas, y que incluso hay quien afirma que sería imposible para Platón el escribir un tratado sobre la retórica⁷⁴, la verdad es que los puntos de relación e incluso de continuidad no son pequeños, como hemos señalado en diversos momentos de estas reflexiones. Para hacer presentes algunos de estos contenidos, podemos recordar la importancia de partir de aquellos conceptos o realidades que son comunes al emisor y al receptor (el famoso «empezar por lo que es más conocido para nosotros»); la distinción entre verdad y apariencia (distinción que no excluye el hecho de que las apariencias a veces se presentan como verosímiles o aceptables por quienes las observan o escuchan); la relación entre discurso y temporalidad, con lo que ello implica a la hora de discutir, en el ámbito deliberativo, sobre lo que puede ser realmente útil (respecto a lo útil no todos son medida); el reconocimiento de cualidades personales que permiten el logro de una mayor cualificación o autoridad a la hora de discutir; el papel de la prudencia como reconocimiento del propio no saber y del amor o benevolencia como condición para establecer relaciones comunicativas; la importancia de la «oportunidad» o *kairós* en la realización de

⁷⁴ Cf. F. MONTANARI, *Introduzione a ARISTOTELE, Retorica* p. XX. Sobre la idea generalizada de un Aristóteles en oposición a Platón por lo que se refiere a la retórica, así como una crítica a esta posición, cf. E. GARVER, *Aristotle's Rhetoric. An art of character*, pp. 21-22. Garver llega a afirmar que «the Rethoric is not an argument against Plato's thoughts on rhetoric» (p. 22, cursiva en el texto). Se muestra cauto sobre este punto P. DONINI, *Poetica e Retorica*, en E. BERTI (ed.), *Guida ad Aristotele*, pp. 352-355.

los discursos; la utilidad de la exposición introductoria en la que se aclara el argumento a discutir, etc.

En segundo lugar, destaca en la *Retórica* una visión clarividente respecto de los «tres» elementos centrales de toda comunicación: el que habla, el que escucha, lo que se dice (cf. I 3, 1358a38-b1), elementos que exigen una profundización que tenga en cuenta a los tres al mismo tiempo. La retórica no puede dejar de lado ni el contenido (que debe ser expresado de un modo adecuado y debe ser lo más cercano posible a la verdad, prescindiendo de las opiniones más expuestas a error), ni el destinatario (que debe ocupar la atención central de todo esfuerzo comunicativo), ni el actor inicial (el emisor, que por medio de su actuar busca lograr la persuasión en quien lo escucha)⁷⁵. Que la persuasión sea la meta de la retórica no implica el que todo discurso logre siempre el éxito perseguido (como no todo médico llega a curar a los enfermos), pero sí que se trabaje del mejor modo posible en la consecución del fin, lo cual es mucho más importante en los asuntos humanos sometidos a la contingencia (es decir, en aquellos asuntos que son de un modo pero pueden ser de otro). En estos asuntos se colocan la retórica judicial (lo pasado que pudo haber ocurrido o no), la epidíctica (lo presente que puede ser apreciado o vituperado) y la deliberativa o política (lo futuro, aquello en lo que la ciudad se juega su destino), si bien se podría hablar, de un modo analógico, de una cierta retórica en el ámbito «científico», aunque en las ciencias especializadas no importa tanto el modo de hablar sino el contenido⁷⁶.

⁷⁵ Sobre la importancia de la persuasión como objetivo central de la *Retórica* son claras las siguientes líneas de Racionero: «la retórica constituye para Aristóteles un instrumento, un *órganon* de la filosofía práctica, en cuanto que ésta se aplica a un espacio ontológico que es el fundado por la comunicación humana. Claro que esto quiere decir que Aristóteles no ha concebido otra forma de *comunicación* que la *persuasión*. Y, en realidad, ¿la hay?» (Q. RACIONERO, *Introducción a ARISTÓTELES, Retórica*, p. 133).

⁷⁶ Resultaría interesante profundizar en este último punto, de modo especial cuando la filosofía de la ciencia del siglo XX ha dado grandes pasos para superar la pretensión dogmática del creer comprenderlo todo, para dejar un mayor espacio a la falsificación o a la verificación, lo cual permite que pueda haber (y que haya) toda una serie de expresiones «retóricas» a la hora de presentar datos científicos y de ofrecer una interpretación (a veces arbitraria) de los mismos. Bastaría poner, como ejemplo, la «guerra civil» dentro del mundo de las teorías de la evolución, o los miedos y esperanzas que está suscitando el conocimiento del genoma vegetal, animal y humano...

Pero la *Retórica* aristotélica no se limita a lo teórico. La importancia de la experiencia, subrayada en diversos momentos, da a entender que el orador debe ser capaz de percibir y de juzgar una serie de elementos que permitan trabajar de una forma fructífera; es decir, que sepa escoger y ordenar el material (los hechos, los argumentos) y presentarlo de un modo eficaz, con la conquista de la persuasión de los oyentes, sin dejar de lado el suscitar aquellas pasiones que más faciliten la acogida del discurso. La retórica se coloca precisamente en este cuadro intencional, en el que el fin (la persuasión) explica el uso de los medios (preparación, selección, emisión del discurso). Desde luego, un fin erróneo lleva a la sofística, la cual, sin embargo, recorre también cierto trecho en común con la retórica, en cuanto que se mueve con muchos elementos similares.

A la luz de este criterio intencional se comprende la importancia dada a tres elementos de todo discurso: *éthos*, *lógos* y *páthos*. El talento o virtud del orador o emisor resulta un elemento central para establecer su relación con los oyentes. El discurso debe mostrar de un modo claro su virtud, de forma que quien acoge sus palabras se sienta predisposto a una aceptación lo más completa posible del mensaje transmitido. Es por ello que importan tanto la sensatez, la virtud y la benevolencia del emisor, pues sin ellas es obvio que el error (por falta de sensatez), la malicia (por falta de virtud) o la indiferencia (por falta de amor) apartarán al orador de cualquier contacto fecundo con quien se acerque a él movido por el hambre de saber. Tal hambre sólo puede justificarse si existen entre los hombres diferencias en cuanto a la cercanía a la verdad, una idea central en Platón y que se repite continuamente en el pensamiento de Aristóteles.

Igualmente, el *lógos* debe ser presentado con orden (según el mismo argumento, según las expectativas y posibilidades de los oyentes) y con precisión. Los entimemas y las máximas deben contribuir a ello, sin que se dé una separación del punto anterior (como dijimos, tanto entimemas como máximas deben acreditar la honradez y veracidad del emisor). El orden narrativo del que se habla el libro tercero viene a corroborar estas ideas, siempre con el objetivo de la persuasión como meta de todos los esfuerzos. Esto implica, a su vez, que Aristóteles se coloca dentro de una visión que hemos llamado «empi-

rismo de las almas y los discursos», y que lleva a comprender toda relación dialógica en un contexto de profunda atención a aquellos elementos humanos, temporales y contingentes, que entran en juego a la hora de iniciar cualquier tipo de discurso (judicial, deliberativo o epidíctico).

Por último, el tema del *páthos* o del sentimiento implica un ulterior esfuerzo por crear aquellos estados psíquicos o espirituales que contribuyan a una apertura mental hacia la verdad, evitando, por un lado, los prejuicios negativos que vician o impiden tal acercamiento, y promoviendo, por otro, una armonía empática entre emisor y receptor, en una visión «erótica»⁷⁷ que resulta esencial para todos los discursos sobre asuntos humanos contingentes (pero también, y creemos que Aristóteles estaría de acuerdo, para los asuntos de las ciencias especializadas, incluida la matemática...).

Estas son, pues, algunas de las ideas que se pueden entresacar de un texto aristotélico que merece la atención creciente que la comunidad científica le está otorgando. En el mundo globalizado, donde la comunicación se mueve en nuevos carriles pero sin poder dejar de lado las formas «perennes» (como son, de un modo muy particular, los diálogos), la profundización de la *Retórica* de Aristóteles podrá ofrecer ideas y estímulos en orden a conseguir una comunicación más perfecta, más eficaz (en la medida de lo posible) y más cercana a la verdad, lo cual exige, y no es poco, evitar cualquier pretensión impositiva que vaya contra las reglas de la persuasión, y cualquier renuncia deliberada de una búsqueda sincera y honesta de la verdad. Sólo desde el acercamiento al *verum* tiene sentido una retórica digna del hombre. Lo demás, como ya denunciaron en su tiempo Platón y Aristóteles, es sólo sofística...

⁷⁷ Uso el término según la terminología platónica del *éros* como condición comunicativa, sea en lo que se refiere al amor o tendencia hacia la verdad, sea en su realizar tal tendencia en la búsqueda y aceptación de aquellos «sabios» que puedan guiarnos en el camino hacia la verdad.

Summary: *The study on communication in Aristotle's Rhetoric allows us to evidence numerous elements of continuity regarding Plato's thought in what refers to the theory on dialogue. Aristotle, in his Rhetoric, attentively analyzes the three main characteristics of all human communication: the person who speaks, the person who listens and what is said. He notes how the central element is the search of persuasion, around which educational relationship revolves. Experience, which most effectively helps to prepare the speech is also very important, and searching study on lógos, éthos and páthos becomes necessary in the area of all dialogic relationship.*

Keywords: Aristotle, Plato, rhetoric, communication, education, persuasion.

Palabras clave: Aristóteles, Platón, retórica, comunicación, educación, persuasión.