

**MICHEL MEYER 2004, LA RHETORIQUE,  
PARIS, PUF, QUE SAIS-JE?**

**Traducción: María Elena Bitonte**

**Capítulo I. ¿QUÉ ES LA RETÓRICA?**

**I- La vieja y la nueva retórica: de la ciencia de lo confuso a la ciencia de la respuesta múltiple**

Durante mucho tiempo y desde sus orígenes la retórica ha tenido una mala prensa. Se la ve como la ciencia de "lo confuso". Su terreno es lo incierto y lo vago, lo dudoso y lo conflictivo. Es así como apareció en Sicilia, una vez abatida la tiranía, cuando les fue posible a los propietarios despojados, defender su causa para recuperar sus bienes. Los primeros abogados fueron los intelectuales llamados Sofistas, que profesaban la sagacia para defender la suerte de las víctimas abusadas. Pero pronto se vendieron a cualquier causa. Esto les valió el desprecio de Platón, que no cesaba de oponer la retórica (falsa sabiduría o sofística) a la filosofía, que se reusa a sacrificar la verdad a las apariencias para decir todo y a la vez, su contrario, lo cual aunque rentable, es condenable. De ahí, la idea de que el sofisma es un razonamiento falaz y engañoso pero que no lo parece. Tiene todos los rasgos de la verdad salvo uno, que es el que cuenta: es erróneo. El sofista es, entonces la antítesis del filósofo, así como la retórica es lo contrario del pensamiento justo. La condena de Platón ha sido un factor determinante en la historia de la Retórica. Ya sea que se la considere en relación con la propaganda o con la seducción, la retórica es frecuentemente asociada a la manipulación de los espíritus, mientras que la filosofía los libera, como a los prisioneros de la caverna. Dicho esto, la retórica hubiera podido sobrellevar la suerte de este oprobio si hubiera estado dotada de una definición precisa. Pero ese no fue el caso ni siquiera en Aristóteles, quien fue incluso más lejos en su empresa, que Platón. Aristóteles, no obstante, la toma en serio y le reconoce un rol positivo. Para él la retórica es el reverso necesario de la ciencia : esta confiere certidumbre a sus conclusiones, aunque gran cantidad de cuestiones de la vida cotidiana y de la intelectual no ofrecen ninguna certeza. ¿Deben las certezas, entonces, surgir del campo de la razón? Las opiniones se confrontan, los puntos de vista se combaten y en política como en moral, los individuos tienen visiones divergentes y legítimas. Si bien es cierto que se puede manipular y engañar, también se puede adherir de buena fe y con convicción a proposiciones que los otros no comparten. No todos tenemos los mismos intereses, las mismas concepciones, los mismos puntos de vista, pero es bueno vivir juntos y que se debatan los problemas para arribar a un esbozo de bien común en la Ciudad. Por consiguiente, la retórica puede ser un mal, pero un mal necesario que se parece más a un hacer saber que a un hacer hacer. De la política al derecho y a sus alegatos contradictorios, del discurso literario al de la vida cotidiana, el discurso y la comunicación son indisociables de la retórica. Si bien tiende una trampa, también ofrece la posibilidad del desciframiento y la desmitificación. El mejor antídoto a la retórica resulta entonces, la retórica misma.

**II- Las grandes definiciones de la retórica**

Se pueden clasificar en tres grandes categorías, las diferentes definiciones de la retórica:

- 1/ la retórica es una manipulación del auditorio (Platón);
- 2/ la retórica es el arte de hablar bien (*ars ben dicendi* de Quintiliano );
- 3/ la retórica es la exposición de argumentos que buscan persuadir (Aristóteles).

De la primera definición provienen las concepciones de la retórica centradas en la emoción, el rol del interlocutor, sus reacciones, lo que implica hoy la propaganda y la publicidad. De la segunda, todo lo que se refiere al orador, a la expresión, a la intención y al querer decir. En cuanto a la tercera, esta trata de lo que se ha podido decir sobre las relaciones entre lo explícito y lo implícito, lo literario y lo figurado, las inferencias y lo literal. Es la mezcla o la adición de todo esto lo que hace de la retórica una disciplina con contornos mal definidos que trata de cuestiones confusas y sin objeto propio.

Si se considera bien, cada uno de estos tres tipos se centra en una de las tres dimensiones de la relación retórica. ¿Cuáles son los componentes de base para que haya retórica? Se requiere un orador, un auditorio al cual este se dirige y un medio para comunicarse. Este medio es siempre un lenguaje que puede ser oral, escrito, pictórico o visual. La televisión y el cine combinan los efectos retóricos puestos en juego por la imagen, la música y el lenguaje hablado, de donde se deriva su poder. De las definiciones mencionadas más arriba, una privilegia el rol del auditorio, la segunda, la importancia del orador y la tercera, el peso del lenguaje.

Si nos remontamos a las tres definiciones apuntadas más arriba, las que se encuentran a lo largo de toda la historia de la retórica, de una forma u otra, se ve claramente que la primera privilegia el rol del auditorio, la segunda, la importancia del orador y la tercera, el peso de las proposiciones y del lenguaje que las vehiculiza, lo que da a la retórica, la apariencia de mayor objetividad y racionalidad.

Pero se puede privilegiar una de las tres dimensiones de la relación retórica e ignorar las otras dos? No es posible. Esto hace que las definiciones monádicas deban evolucionar con el tiempo para integrar las dos dimensiones neutralizadas, para no quedar relegadas a un estatuto subordinado con respecto a lo que habían decidido adoptar.

Para Aristóteles, la retórica es un asunto de discurso, de racionalidad, de lenguaje. Una palabra para definir estas tres dimensiones: *logos*. El *logos* subordina a sus reglas propias al orador y al auditorio: lo persuade por la fuerza de sus argumentos o lo deleita por la riqueza del estilo que emociona a aquellos a los que se dirige. Una palabra para calificar al auditorio que se quiere seducir, convencer, o encantar: *pathos*. El auditorio es pasivo y padece al orador como padece sus propias pasiones- Pero es el *logos* el que establece la diferencia entre el discurso racional y el de pasiones, creando la emoción y haciendo casi olvidar la razón. La retórica para Aristóteles, es un discurso que mantiene un orador y que es adecuado para persuadir o conmover a un auditorio. Las tres dimensiones que hemos visto están presentes pero integradas por la pujanza del verbo. Es este el que crea el efecto sobre el auditorio y es este poder que apunta al orador.

Para Platón, es a la inversa. El *pathos* y no la verdad, comanda el juego de lenguaje, pero también la gestión del orador, que se preocupa por los efectos y eventualmente cambia de campo, sin ponerse en el aprieto de defender visiones opuestas ni de procurarse efectos contradictorios. La razón es extraña a la retórica pues ella se pretende unívoca y en consecuencia, depende únicamente de la filosofía. Después del *logos* y el *pathos*, queda el

*ethos* o la dimensión del orador. Este encuadre es típicamente romano. La elocuencia no tiene otro sentido que el de colocar por delante la virtud (*ethos*) del orador, sus costumbres ejemplares que valen para todos, cualquiera sea la profesión, cualquiera sea el origen social. *Ethos*, de donde viene la palabra "ética" pero también *mores* -"moeurs" en latín. La elocuencia, el bien hablar, es la verdad de esta retórica donde el que habla posee la legitimidad y la autoridad moral para hacerlo. Pero esta retórica fundada sobre la elocuencia debe, ella misma, integrar las otras dos dimensiones -el *logos* y el *pathos*- aunque más no sea, para subordinarlos. Para Quintiliano "la retórica es la ciencia del bien-decir, pues esto abarca a la vez todas las perfecciones del discurso y la moralidad misma del orador, an la medida en que no puede verosímilmente hablar sin ser un hombre de bien"<sup>1</sup>. Inclusive integrando implícitamente el *pathos* y el *logos* en el valor oratorio del *ethos*, estos aparecen como secundarios. La elocuencia desemboca, entonces tanto en los efectos de estilo (*logos*) como sobre la emoción o el placer (*pathos*) un querer-placer típico de las sociedades de corte. La retórica romana fue la primera tanto en desarrollar una teoría de las figuras de estilo, como en poner el acento sobre la emoción en el lenguaje literario, poético y novelesco. Una retórica de elocuencia no podía ignorar el auditorio y la forma, una retórica reducida a la manipulación de las pasiones no podía negar los aspectos sofisticos del lenguaje puesto en práctica y las intenciones del orador. Con el *pathos* centrado en la dominación se encuentra entonces un *logos* y un *ethos* cortados a medida.

En cuanto al *logos*, se lo reinsertó rápidamente en un marco en el cual se encontrara alguien dirigiéndose a otro. Para Aristóteles, la retórica era solamente el estudio de las técnicas apropiadas para persuadir. Para Perelman, en 1958, dos mil quinientos años más tarde, la retórica resulta el estudio que consiste en "provocar o acrecentar la adhesión de las mentes a las tesis que se les presentan para su asentimiento"<sup>2</sup>. Haciendo esto, alguien trata de encontrar el acuerdo del auditorio. Los argumentos justos permiten llegar a eso: se requiere simplemente que el orador se doblegue y el auditorio seguirá. Estamos en el marco de una racionalidad inmanente del *logos* pero el orador tanto como el auditorio están esta vez explícitamente presentes en la definición, aun constreñidos por la razón de lo razonable y de lo verosímil. Punto de pasión como en Aristóteles, porque en Perelman el *logos* no es más que argumentativo y el aspecto formal del estilo placentero o emocional es evacuado o incluso regimentado luego de que en Aristóteles, este estaba aún pregnante, sin duda por la condena platónica que Aristóteles quería acotar.

Toda esta confusión ha hecho que las definiciones de la retórica hayan derivado con el paso del tiempo, se hayan escindido e incluso opuesto pues la retórica que apunta a complacer o a alterar las pasiones no es lo mismo que una argumentación que se esfuerza por convencer con *razones*. Se ha encontrado también la retórica en el juego de las pasiones, en literatura, en política, en el tribunal, en el lenguaje natural, en el razonamiento no científico, en la opinión, en el bien-hablar, en el implícito, en la intención que se esconde detrás del implícito, en lo figurativo, entonces en el inconciente que codifica su lenguaje; en pocas palabras, la retórica, lejos de restringirse ha hecho metástasis al precio de una unidad de campo perdido. El desafío actual consiste en intentar devolverle una definición englobante pero específica que permita dar lugar tanto al alegato judicial como al discurso publicitario, al razonamiento probable como al lenguaje literario y a sus figuras

---

<sup>1</sup> *Instituciones oratorias II. 15.*

<sup>2</sup> *Tratado de la argumentación, p. 5*

de estilo, a la retórica del inconciente tanto como a las reglas del debate público o a las opiniones que se enfrentan o se vierten por la ideología.

De donde surge la pregunta: ¿dónde encontrar tal visión unificada de la retórica? ¿No es una verdad sostenible desde que estalló hace dos milenios?

### **III- Una nueva definición de la retórica**

Se desprende de lo que acaba de decirse, que el *ethos*, el *pathos*, y el *logos* han de colocarse en un pie de igualdad, si no se quiere recaer en una concepción que excluya las dimensiones constitutivas de la relación retórica. Orador, auditorio son así esenciales. Esto significa que el orador y el auditorio negocian su diferencia, o su distancia, si se prefiere, comunicándose mutuamente. Lo que actúa como objeto de su diferencia o de su diferendo es in duda múltiple, y puede ser social, político, ideológico, intelectual, etc., pero una cosa es segura: si no hubiera un problema, una cuestión que los separa, no habría debate entre ellos ni discusión. El lenguaje, el *logos*, tiene por vocación traducir lo que constituye el problema. Si no hubiera problema ellos no se dirigirían el uno al otro, y si todo fuera problema, ellos no podrían comunicarse. De donde, *la retórica es la negociación de la diferencia entre individuos sobre una cuestión dada.*

Esta cuestión es la medida misma de esta diferencia que separa u opone a los protagonistas, una medida de la distancia simbólica que traduce sus diferencias. Sin cuestión, decía ya Aristóteles, no podría haber dos opciones contrarias, todo el mundo tendría la misma visión y no se consultaría sino a sí mismo para esclarecer las cuestiones. Por consiguiente, la retórica es el análisis de las cuestiones que se establecen en la comunicación interpersonal y que la suscitan y donde se encuentran.

¿Qué se negocia por la retórica? La identidad y la diferencia, la propia y la de los otros, la social, la política que los legitima y a veces los empuja, la psicológica y la moral donde ellas son fluctuantes. La distancia simbólica que consagra el estatuto social se afirma retóricamente por la exclusión de toda puesta en cuestión posible, lo que exige formas que consagren la distancia. Al final, es el uniforme específico del oficial de la armada, del prelado en la iglesia, del patrón en el trabajo, con su vestido y su decoro propio. La diferencia se negocia a partir de tales símbolos que la perpetúan y esto constituye una retórica: ella resulta del problema de una distancia que así como se afirma, se confirma.

Negociar la distancia no está reglado de antemano en la mayoría de los casos y la relación interpersonal está por consiguiente marcada por una problematicidad no exenta de autoridad. La negociación de la distancia no consiste necesariamente en reducirla. El insulto, por ejemplo, es un procedimiento retórico que tiene por función significar al otro que la fosa que lo separa del locutor es al menos no negociable. Eso explica sin duda por qué se utilizan nombres de animales con este propósito: ellos subrayan una diferencia infranqueable o en todo caso, que no se desea abolir. Pero la negociación habitual tiene felizmente otros objetivos. Se trata de obtener una respuesta, pero esta es sinónimo de acuerdo; de donde deriva la idea de la adhesión o de la persuasión por la cual desde Aristóteles a Perelman se ha singularizado la argumentación.

Para concluir, la retórica opera sobre la identidad y la diferencia entre individuos, y es de esta cuestión que ella trata a través de preguntas particulares, puntuales, que

concretizan las distancias. Cuando se negocia aquella a partir de la pregunta, de *aquello que* está en discusión, estamos en el *ad rem* (*res* = "cosa", en latín, entonces, la causa, *aquello que* está en tela de juicio) y cuando se hace a partir de la intersubjetividad de los protagonistas, estamos en el *ad hominem*, pues nos dirigimos a los hombres, a lo que son, a lo que se cree que son, a lo que se quisiera creer que son o a lo que rehúsan ser. En tal caso no puede haber una separación real entre el *ad rem* y el *ad hominem*, antes bien, a menudo se hiere a las personas no adhiriendo a *lo que* dicen o proponen: eso prueba que ellas se identifican con lo que dicen. Además, una buena retórica pasa a menudo de un plan a otro, del *ad rem* al *ad hominem*, sobre todo si los argumentos faltan.

#### IV- Retórica y argumentación

Aristóteles oponía la dialéctica, que proviene de la estricta oratoria, a la retórica. Hoy se habla de argumentación y no más de dialéctica. Él las veía como dos facetas de una misma pieza, pero no precisa en qué consiste su complementariedad. El *logos* puede agrandar, emocionar, instruir, pero también convencer por argumentos. ¿Cómo dar cuenta de estas diferencias?

Ahí también, el reenvío al cuestionamiento es esencial. Este defina la originalidad de la concepción integrada de la retórica que nosotros defendemos.

*La gran diferencia entre la retórica y la argumentación estriba en el hecho de que la primera aborda la pregunta por medio de la respuesta, presentándola como desaparecida y por lo tanto resuelta, mientras que la argumentación parte de la pregunta misma, que ella explicita para llegar a lo que resuelve la diferencia, el diferendo entre los individuos.* En el fondo no hay treinta y seis modos de proceder sino solamente dos: sea que se parta de la pregunta; sea que se parta de la respuesta y se haga como si la cuestión avalada no se instalara más, quedando resuelta por este proceder, que se parece a un golpe de varita mágica, a una ficción, a un *pensamiento mágico*. Esto explica el lado manipulador de la retórica. Afrontar una pregunta por medio de lo que la responde puede ser ilusorio. Pues el simple hecho de ofrecer la respuesta a propósito de lo que es problemático, como si la cuestión hubiera desaparecido proviene a veces de un golpe de fuerza: la solución no es una, no se ha argumentado sino que solamente se ha usado un buen estilo para anestesiar o cautivar al lector o al cliente. ¿La pregunta se ha resuelto por el solo hecho de que se la ha abordado bajo el ángulo de la respuesta? Sería demasiado bueno, pero faltaría más. La forma, el estilo cumplen la función de "encubrir" la problemática como si se hubiera esfumado. De allí el rol de la forma y del bien decir en retórica que juegan menos en la argumentación. La verosimilitud de la respuesta puede ser un excelente procedimiento retórico: una novela policial cautiva al lector al desarrollar la resolución del enigma mientras que toda la historia es ficcional.

Se comprende que la retórica sea identificada con el correr de los siglos con el *género epidíctico*. Pero ¿de qué se trata?

#### V- Los géneros retóricos

Aristóteles distinguía tres géneros comparables a los que se encuentran en literatura, tales como la novela o la poesía. En retórica se trata del género *epidíctico* centrado en el

estilo agradable y placentero, en el que el auditorio desempeña un rol preciso, pues comanda la alabanza o el rechazo. Otro es el *género judicial*, en el que se determina si una acción es justa o no y por último, el *género deliberativo* en el que se debe decidir actuar en función de lo útil o de lo perjudicial.

Todos estos géneros tienen un componente de *ethos*, de *pathos* y de *logos*. El auditorio juzga si es bueno (*epidíctico*), justo (*judicial*) o conveniente (*deliberativo*). El *pathos*, es decir, las reacciones del alma o de las pasiones que se ponen en juego. El orador o *ethos* interviene en estos tres géneros igualmente, de manera distinta en tanto que justifica, conciente o delibera. En cuanto al *logos*, reposa sobre lo posible en los tres casos: lo que hubiera sido posible, lo que lo es y lo que lo será. Pero el verdadero problema aquí no es distinguir el *ethos*, el *pathos* y el *logos* en estos tres géneros sino comprender por qué estos se reducen a tres, lo que limita la retórica a sólo tres tipos de problemáticas, puesto que los géneros en retórica como en literatura, definen *a priori* aquello que está en tela de juicio y por lo tanto, a lo que estos deberían atenerse como forma de respuestas.

Los tres grandes géneros retóricos corresponden a una gradación en el tratamiento de las respuestas. Si se trata de una cuestión donde hay una o más alternativas y ninguna manera de resolverla, entonces el *pathos* es muy fuerte y se desencadenan pasiones: es el género deliberativo o político. Si la problemática disminuye: es el derecho. Finalmente, si el problema consiste en hacer como si no hubiera problema, es el género epidíctico del elogio fúnebre o la conversación cotidiana.

Se las arregla para no cuestionar la imagen del difunto, sea lo que fuere lo que haya hecho en la vida, se liman las asperezas y los problemas, el discurso es liso y no puede haber sino buena elocuencia. En la vida diaria, cuando se le pregunta a alguien "¿cómo andás?" y el otro responde "¿y vos cómo andás?" se hace como si uno se interesara de la suerte del otro, que hace lo mismo para evitar todo cuestionamiento posible sobre un tema más sensible, con el fin de limar el aspecto agresivo que pudiera colarse del hecho de que se dirige a él directo al blanco y que se le impone por la sola presencia corporal. Siempre hay, entonces, una pregunta para el otro y se la rechaza de manera política tratando de ser agradable y de minimizar la agresividad potencial que implica toda diferencia<sup>3</sup>. Ahí, todavía, es la distancia entre los individuos que debe ser negociada, y el epidíctico, porque apunta a anularla, cumple perfectamente su función.

En realidad (Aristóteles lo dice) estos tres géneros se solapan muy a menudo. Se invoca lo justo en política o lo que es útil al bien común en derecho, lo que torna poco defendible esta tipología de las cuestiones retóricas. ¿Cuáles entonces nuestra solución para esta cuestión de los géneros retóricos? Sería necesario antes bien, hablar de *ethos*, *logos* y *pathos* como fuentes de respuestas que pueden ser argumentos o lugares para argumentar, antes que aislarlos en *géneros distintos*, el *ethos* para el derecho, el *pathos* para la política y el *logos* para el razonamiento argumentativo o las figuras retóricas. Es eso lo que ha hecho estallar la retórica dado que la aísla una vez más una dimensión retórica de las otras o, en su propio detrimento, llevando a cabo su autonomización de la dimensión privilegiada para hacer de la retórica una parte entera. . Con el *ethos*, el *pathos* y el *logos* se colman los tres problemas últimos e inseparables que plantea el hombre desde siempre: el uno mismo con el *ethos*, el mundo con el *logos* y el otro con el *pathos*. Con la retórica el uno mismo, el otro y el mundo se implican en una interrogación donde el Otro es solicitado como auditorio, como juez y como interlocutor, puesto que es sometido a responder y a

---

<sup>3</sup> Cfr. Sobre este punto, Esther Goody, *Questions and Politeness*, Cambridge, 1978.

negociar. Con la ciencia no debería haber esta triple dimensión, pero la vida en sociedad es hecha de tal manera que las opiniones son múltiples, que son problemáticas y que es justamente esta problemática la que la retórica se esfuerza en afrontar.

## VI- Los momentos –bisagra de la historia de la retórica

La retórica, apenas nacida, es dislocada. La oposición de la retórica y la argumentación como división de los géneros han rápidamente quebrado su unidad. Para los griegos la retórica encarna la pluralidad de las voces en política, la posibilidad de la democracia, que se funda sobre la discusión de medios y de fines en la Ciudad. Platón no ama esta disciplina, mientras que Aristóteles encuentra en ella una utilidad y quiere integrarla a su filosofía porque ve el bien común como el fruto de una elaboración progresiva que es discutida por todos y entre todos en el seno de las asambleas democráticas. Con Cicerón y Quintiliano se está todavía en el reino del *ethos*, a pesar de que el primero encarna la república agonizante y el otro el Imperio naciente. Uno ama el derecho y los alegatos como lugares privilegiados de lo retórico mientras que el otro desea una elocuencia de alma ya invadida por las figuras destinadas a agradar.

La retórica renace siempre que un modelo dominante de pensamiento y otro que le va a suceder despierta la atención. Se comprende que cuando la mitología griega se impone como una ficción y deja de ser tomada al pie de la letra, la retórica surgiera como el análisis y descripción de este lenguaje que ya no se puede considerar literalmente. Pero así, a falta de discurso único que sea tenido como válido ideológicamente por todos, los hombres desarrollan diferentes puntos de vista sobre una misma cuestión y se enfrentan sobre aquello que consideran que deben ser las buenas respuestas. La Grecia de los sofistas se acaba con la Ciudad libre y autodeterminada en la sistematización de Aristóteles.

La retórica conocerá un florecimiento comparable al renacimiento cuando el viejo modelo escolástico-teológico se derrumba a su alrededor. Sucede lo mismo en el siglo XX, cuando las ideologías que lo han marcado tanto se desvanecieron con el muro de Berlín: Toulmin y Perelman anticipan esta renovación. Su aproximación se centra en el *logos*, Habermas y Burke, en los Estados Unidos, privilegian el rol del *ethos*, mientras que la retórica americana o hermenéutica se atiene principalmente al rol del auditorio, del lector, del interlocutor -en suma, del *pathos*. Este estallido no puede pasar sin recordar lo que sucedió en el Renacimiento, pues *ethos*, *pathos*, *logos* vuelven una vez más desordenados. En el Renacimiento, la argumentación- la dialéctica- desapareció poco a poco, avalada por el discurso del método y por la ciencia. En cuanto a la retórica que se ocupaba del *ethos* y del *pathos*, se hizo arrasar por la moral, por la religión. ¿no es la pasión, ante todo, un pecado? La codicia, la lujuria, la vanidad, provienen del pecado original. Como todos los intereses sensibles, estas son asunto de la teología, de la relación de Dios (que es puro intelecto) con la naturaleza humana que está montada ella misma sobre este mundo en razón de su pecado, de las pasiones, de lo sensible. No queda entonces, de la retórica, sino el *logos*, las figuras, el lenguaje estilizado que es puro ornamento, que da lugar a ese catálogo de *tropos* o giros de lenguaje que ensombrecen la retórica desde Dumarsais (1730) y Fontanier (1830). La retórica no es ya sino epidíctica cuando Perelman en 1958 la revolucionaria identificándola con la argumentación y poniéndola al día.

Se tiene el sentimiento exagerado de que el modelo dominante en la antigüedad ha sido el *ethos* con su retórica centrada en el orador pese a Aristóteles y Platón. Este

movimiento se acentúa bajo la influencia del mundo romano pero ya los griegos privilegiaban la virtud. Luego, a partir del Renacimiento, se le da primacía al *pathos* – vemos allí la relación con Dios más enigmática y trascendente que nunca (protestantismo, Contra Reforma) la emergencia de la política (el Otro) en las Ciudades Estados de Italia, pero se trata de la figuratividad del discurso figurado de las figuras ornamentales, en conformidad con lo que era requerido en la corte de los monarcas europeos que se pretendían absolutos. Finalmente, en la época contemporánea es el *logos* el que domina. La retórica deviene discurso sobre el discurso racional, que no es ciertamente científico, con sus conclusiones solamente verosímiles, y esto es lo que se entiende por “argumentación”.

Hoy en día no se puede privilegiar la argumentación a la retórica o a la inversa. Es necesario unificar verdaderamente la disciplina.



## Capítulo III (p. 38-50)

### LAS GRANDES ESTRATEGIAS RETÓRICAS

#### I.- Retórica de la interacción: el juego del *ad rem* y del *ad hominem*

En la negociación de la diferencia entre individuos sobre una cuestión que se suscita, el tratamiento de la cuestión (lo que hace al *ad rem*) se mezcla con la invocación personal (lo que define al *ad hominem*), puesto que lo problemático es la *causa* de esta distancia *intersubjetiva*. Cada uno está implicado en el punto de vista que defiende. Atacar una tesis que propone A es, a menudo, de un modo implícito, cuestionar a A. Y A estará contento si lo que él piensa triunfa, prueba de que *ad rem* y *ad hominem* se solapan implícitamente. De ahí que sea tentador, cuando no se puede tener razón sobre una cuestión dada, atacar la persona que defiende el punto de vista adverso. Este es el sentido del ataque *ad hominem*: Si ud. defiende la moral financiera en un debate público, será mejor que esté fuera de toda sospecha. Muy difícilmente alguien aceptaría una lección de humanismo y tolerancia de Hitler, por ejemplo. Pero siempre se puede atacar *ad hominem* al locutor si no se puede responder a *aquello que dice*. Se cuestiona al *ethos* en tanto fuente de respuesta válida. Un jefe de una patronal francesa había dicho un día, que estaba en contra del pago de 35 horas al precio de 39, a lo que un sindicalista le respondió: “Es fácil, para ud. que cobra 100 veces el SMIC, contestar de esa manera”, aunque no era esa la cuestión.

El *ad hominem* es una estrategia retórica múltiple cuyo principio consiste en disminuir la distancia ajustándose a aquello que separa y acerca a los individuos mismos. Si yo digo: “Usted, que es un gran especialista sepa que...” valorizo a mi interlocutor y su saber, lo que hace mi punto de vista más aceptable para él cuando afirmo tener razón sobre el resto. Puedo también disminuirme y afirmar, por ejemplo: “Yo que sólo soy un miserable pecador...” fórmula que debe, en principio despertar misericordia y simpatía por un acto que ha creado la distancia al comienzo (se denomina a esta dinámica con el nombre bárbaro de *chleuasme*). Las concesiones al adversario, como la retractación sobre un punto, tienen la misma función pero se apoyan sobre el *ad rem*. Lo mismo que *la prolepsis*, donde se resumen en provecho propio las opiniones del otro para instaurar una concordancia de pensamiento que acerque a los participantes. Se minimiza lo problemático como se minimiza la distancia. El *más* y el *menos* son, por consiguiente, instrumentos retóricos esenciales. El recurso a la *cantidad* juega un rol fundamental puesto que permite acentuar las diferencias útiles y minimizar las otras.

Jugar con la distancia entre individuos a propósito de una cuestión requiere de una doble estrategia con respecto al auditorio. Por una parte, se trata de emitir juicios que disminuyen la diferencia entre los protagonistas o de amplificar lo que los une; y por otra parte, se trata de responder a la cuestión planteada, aunque sea, tratándola como resuelta *a priori* por lo que se ha dicho. Es necesario, entonces, combinar una doble aproximación: un juego sobre los valores y sobre el *ethos*, y una respuesta a la cuestión. Hay un *ethos inmanente*, que es el que proyecta como imagen el Otro de la relación retórica. El auditorio tiene, entonces una visión inmanente del orador y viceversa. Tanto el orador como el auditorio proyectan sobre el Otro una imagen *a priori* que no corresponde necesariamente a la realidad. El auditorio reacciona de manera inmanente a los valores y es en estos términos que juzga al que se expresa. Por el contrario, el orador imagina a su auditorio como

persuadido, convencido, encantado o al contrario, sumergido en la incomprensión. El *logos* se presta a la mezcla de los dos puntos de vista, haciendo de modo que la comprensión persuasiva sea ficticia o real, pero siendo él mismo, neutro: el *logos* no permite establecer la diferencia. Junto a este *ethos proyectivo* o inmanente que emana del auditorio, junto al *pathos proyectivo* o inmanente, nacido en el espíritu del orador, está lo real, con un *ethos efectivo* que es el orador en su acción *real* y un *pathos efectivo*, con un auditorio real. El *ethos real* se esfuerza por responder a una cuestión sin tomar necesariamente en cuenta la diferencia de valores, así como hay un *pathos inmanente* para el orador, que lo es en tanto que él lo imagina o concibe, preguntándose:

- 1/ si hay comprensión de lo que le dijo al auditorio  
(relación de sentido con respecto a aquello que está en cuestión)
- 2/ Si hay adecuación entre la pregunta y la respuesta.
- 3/ Si la respuesta es persuasiva, si el auditorio está convencido o encantado.

De este modo, el orador ve a su auditorio inmanente como el reflejo o la contraparte de esta relación centrada en la interrogación, en tanto que el auditorio opera en términos de valores. Esto es lo que separa al proyectivo del efectivo. El orador o *ethos efectivo* imagina un auditorio o *pathos*, que es una proyección de esta efectividad. Si se dirige a una cierta cuestión, entonces ve a su auditorio como deseoso de comprenderla. Si propone una respuesta, lo imagina chequeando la adecuación de la respuesta. Busca convencerlo o persuadirlo, en otras palabras, a encantarlo. Ese *pathos* es para él como su doble. Hay *adhesión* porque hay identidad. La diferencia se juega en otra parte, porque el *pathos efectivo* es diferente. Se interesa por quién es el orador, y está menos dispuesto a testear las respuestas que ofrece el orador que para *evaluarlas*, es decir, para ver si sus propios valores son puestos en duda o no. Se puede agregar que el auditorio es menos movilizable por la persuasión que por la emoción o la posibilidad de abolir la distancia. Es el *ethos* imaginado, construido, proyectado por el *pathos* sobre la dimensión del orador lo que está en juego aquí. El *ethos proyectivo* es el fruto de esta construcción. No importa que para el *pathos inmanente* haya *ethos*, la negociación de la distancia sobre una cuestión que separa al orador y el auditorio reposa sobre una construcción que hace el *ethos* de aquel que constituye el *pathos*: 1) una operación de construcción de la intención (*ethos*) detrás de la cuestión; 2) una evaluación de la relación pregunta-respuesta (*logos*); 3) una sumisión del espíritu a la respuesta (*pathos*). El *ethos* ve la relación *ethos* (él mismo en ocurrencia)-*logos*-*pathos* según el tríptico: comprensión-adecuación-persuasión. El *pathos*, en su realidad efectiva, funciona conforme a la identificación con los valores positivos y rechaza los que son considerados negativamente. Él responde según otros criterios, lo que hace de él también, un *ethos* inmanente, pero construido según otros términos diferentes de los que se aplica el orador a sí mismo.

Si el orador, para ser eficaz, combina los dos *modus operandi*, cada uno, sabiendo lo que se viene diciendo, integra ese saber a su dinámica. Es necesario: 1) que la respuesta complazca al auditorio y 2) se identifique a sus valores y/o maximice la distancia con aquellos que rechaza. Pero está claro que el *ethos*, a partir de que construye su *pathos inmanente*, anticipa las formas de respuesta del auditorio como cuestionamientos de aquello que propone. ¿Cómo?

## II.- La congruencia, la ruptura y la distancia entre *ethos* proyectivo y *ethos* efectivo y su impacto sobre el *logos*.

El orador, sabiendo que el *ethos* proyectivo difiere en principio del *ethos* efectivo, puede construir su discurso de tal forma que la imagen proyectada sea moldeada efectivamente. Esto proviene de lo que Aristóteles llamaba la *phronesis*, la prudencia. El orador se adorna con la virtud que el auditorio espera de él y se sirve de esta congruencia para transmitir su mensaje. Aparece tal como va a tratar de hacer creer que es, adoptando esta estrategia de adecuación, que es una estrategia de sinceridad, fingida o real. Remarquemos que aquí hay tres posibilidades:

- la congruencia del *ethos* proyectado y del *ethos* efectivo: el orador busca obtener el asentimiento de su auditorio. Este sería el género deliberativo;
- la ruptura entre los dos *ethos*. Hay un choque entre las respuestas y los valores. El conflicto con el auditorio, si debe ser resuelto, sólo puede serlo por un juez exterior. Es el origen del género judicial del que hablaba Aristóteles;
- el desajuste entre el *ethos* proyectivo y el *ethos* efectivo puede ser querido y positivo. Suscita entonces, deseo y acuerdo en el auditorio. El desajuste no sólo despierta valores positivos en él: él es el valor positivo. Se busca ser la estrella que encarna el producto y como no se puede serlo realmente, lo será figurativamente vía el producto que es metáfora de eso. Si fuera necesario remitirse a Aristóteles para caracterizar este procedimiento, se dirá que es un asunto del género epidíctico, que se asienta en lo agradable.

## III.- Cuadro del circuito retórico: desajustes y ajustes del *ethos* y el *pathos*

	<i>Ethos proyectivo</i> (el que la audiencia imagina que se adapta a él)	→ <i>Ethos efectivo</i> (el que habla efectivamente)
<i>Ethos</i>	Identidad e intención	Cuestión (pregunta)
<i>Logos</i>	La sinceridad del discurso	Producción de la respuesta
<i>Pathos</i>	Defensa de valores	Diferencia
	↑	↓
	<i>Pathos efectivo</i>	← <i>Pathos proyectivo</i>
<i>Ethos</i>	Diferencia de puntos de vista	Comprensión de la cuestión (pregunta)
<i>Logos</i>	Respuesta a sus preguntas	Adecuación de la respuesta a la pregunta
<i>Pathos</i>	Activación de emociones y creencias	Persuasión: la respuesta ¿es la buena?

¿Qué dice el cuadro? El orador busca hacerse comprender por su auditorio, con el fin de persuadirlo, respondiendo de manera adecuada al problema que le importa o que *les* importa a los dos y, eventualmente, los divide. Es el punto de vista del orador sobre sí mismo. Visto del lado del auditorio, el orador encarna cualquier bien específico desde un punto de vista moral, se diferencie o no del auditorio, parcial (sobre una o más cuestiones)

o totalmente, a partir de los valores que el orador debe encontrar en sus respuestas. Cuando se produce un desajuste, entre el *ethos* proyectivo y el *ethos efectivo*, esto resulta del hecho de que el orador no toma en cuenta la diferencia entre lo que él es para sí mismo y lo que es para el Otro.

De hecho, la clave del cuadro de arriba reside en el hecho de que el orador se desdobra proyectando un auditorio que es como su complemento. El auditorio real hace lo mismo con el orador, pero nada prueba que el proyectivo de cada uno coincida con el orador o auditorio reales. Para lograrlo es necesario un ajuste, una toma de conciencia de la diferencia y los protagonistas de la relación retórica no lo logran siempre, aun cuando, a veces, parece que lo hicieran.

Examinemos ahora el movimiento, la gestión que se juega verdaderamente en los cuatro sub-cuadros, partiendo del orador efectivo. Se plantea una cuestión y el orador imagina que el auditorio, interesado en ella, se esfuerza por comprenderla. Seguidamente, ofrece una respuesta cuya validez y adecuación, queda a cargo del auditorio que él ha construido, a pesar de la diferencia entre ambos que eventualmente los opone. El resultado de la confrontación es la adhesión a la respuesta. Este *pathos* es sin duda imaginado, incluso imaginario. Es un auditorio "construido a medida" pues las preocupaciones del auditorio no son necesariamente seguir al orador en su pensamiento y sus opiniones, ni la comprensión ni la adhesión. El auditorio encarna una diferencia *efectiva* y no simplemente una imagen invertida de la acción del orador. El auditorio tiene una visión de la diferencia de los puntos de vista, busca una respuesta a sus *propias* cuestiones en el discurso que se le proporciona y no solamente una verificación de la adecuación con la pregunta que se le ofrece. Es movido por emociones y creencias propias y no solamente por la preocupación de ser persuadido pasivamente. En tanto que él es también actor de esa relación, imagina un orador muy diferente, de quien él debe captar no tanto el sentido de lo que dice como sus verdaderas intenciones y los valores que ejemplifica. La sinceridad del discurso es primordial y ella está antes que la evaluación de la respuesta para saber si va a creerle o no al orador. El auditorio lo ve como un conjunto de valores que pretende actuar sobre él y no como una diferencia que hay que anular.

El orador, consciente del desajuste, va a esforzarse por "adherir" al proyectivo en su propia efectividad, con el fin de que la distancia con el *pathos* efectivo se borren, deviniendo el hombre que la audiencia piensa que es. La adhesión es el fruto de esta adherencia del efectivo y el proyectivo. Y esta se puede manipular. El malentendido resulta de un desajuste entre el *ethos* proyectivo y el *ethos* efectivo no percibida por el *pathos* que está en verdadera identidad consigo mismo. Él ve una unidad, la suya, y no percibe la otra diferencia: la del Otro, aunque esta permanece. El *ethos* proyectivo es imagen del Otro que habla visto en términos de valores, de modo que el *pathos* proyectivo puede a fin de cuentas, dar lugar a lo que Perelman llama *auditorio universal*. Es allí que es preciso asignar un origen y una validez a este concepto. En cuanto al *ethos* efectivo, se remite al individuo en tanto que ejemplo o más bien, en tanto ejemplificación de la función locutora, de un oficio preciso (como el de enfermero, contador, sabio, filósofo, etc.), de la autoridad de hablar sobre un tema, sea el orador "experto" o no. La pluralidad de voces, el diálogo, en la ficción, reposan sobre la escisión de las dos formas de *ethos*. Todo *ethos* es una posición tomada, un punto de vista sobre una cuestión. Es a lo que responde el hecho mismo de plantearla.

El *pathos* es la meta de la persuasión. Pero ¿se puede persuadir o convencer a alguien a quien se nos opone en todo? ¿Esto significa que no hay esperanza de llegar a una

solución para la retórica? Sería como dejar el campo libre a la incertidumbre del juego de la diferencia convertido en juego del poder. El más fuerte gana. Es por esta razón que ha sido inventado el derecho. ¿Cómo explicarlo?

En tanto que el orador responda relacionándose con valores positivos, colectivos y se aparte de los otros, y sobre todo, que lo diga, puede haber disociación entre el interlocutor que continúa rechazando la respuesta y el auditorio que va a juzgarla. Es este último al que es necesario convencer puesto que él es el juez. En derecho hay un juez que resuelve las oposiciones de las partes opuestas y al cual se ha de recurrir cuando el acuerdo directo es imposible sobre una cuestión que daña a uno de los protagonistas. Pero siempre se puede tomar como testigo a un tercero, un público que va a desempeñar el mismo rol, como en el debate político. Allí se ve bien que la puesta al frente de valores y la adhesión a estos proviene de dos instancias retóricas distintas: el auditorio al cual uno se dirige para que juzgue y el auditorio al cual uno se confronta, los cuales –preciso es decirlo– se solapan en parte. De hecho ellos se recubren en parte. El juez, como el *auditorio universal en Perelman* es una extensión del *pathos proyectivo*, idealizado pero disociado del *pathos* efectivo, en contradicción irreconciliable, una síntesis de ese *pathos* con el *ethos* proyectivo. De todos modos, a falta de juez externo, uno está librado a su interlocutor. Ningún desdoblamiento es posible entre las dos funciones: uno está en sus manos y esto sucede así para muchas de las cuestiones importantes de la vida cotidiana.

#### **IV.- Las respuestas que mantienen las respuestas pese a la oposición, o cómo tener siempre razón.**

Si el orador no quiere conflicto o quiere tener la última palabra, debe desplegar ciertas estrategias de elusión, que reposan sobre el *logos*. La contestación apunta a la respuesta, a la pregunta o al lazo entre las dos. Formalmente esto significa que el oponente opera con nociones formales como la identidad de lo problemático en la respuesta (el círculo vicioso), la contradicción, que vuelve a la respuesta inaceptable, o la razón que funda o no el pasaje de una pregunta a su respuesta. Las razones pueden, además, apuntar a las relaciones entre las respuestas. De ahí que el orador debe defenderse tomando con todas sus fuerzas estas relaciones formales, afirmando la evidencia de la respuesta, jugando con la ambigüedad que le permite esquivar la crítica de inadecuación o efectuando un desplazamiento de la cuestión, sobre todo si esto lleva absolutamente a su respuesta. Esta triple estrategia responde a una racionalidad que apunta a salvaguardar la *coherencia* del propósito, la *pertinencia* de la cuestión y la *justificación* de los lazos establecidos en el seno del discurso. Estas son algunas de las tantas formas de subrayar el hecho de que la diferencia problematológica ha sido respetada, que las objeciones formales tienden a indicar que el orador no ha respondido o que repite simplemente la cuestión enmascarándola:

**1- La identidad y la diferencia: el trabajo sobre el lazo pregunta-respuesta.** – El orador que juega sobre la pregunta, por lo tanto, sobre *aquello que* está en cuestión, va a apoyarse sobre las ambigüedades y las polisemias de los conceptos utilizados que son problemáticos. Estas son estrategias definicionales, para el *ad rem* y el *ad hominem*, las que dan fórmulas del tipo “yo no dije eso” o “ud. no me ha comprendido bien”. Se minimiza o amplifica lo que se quiere destacar. Es lo definitorio el objeto de la

discusión, lo que permite jugar con las palabras. Hablar de alguien diciendo que es testarudo como un puerco, es subrayar un tipo de referencia a los problemas, que se invierte si se dice que esta misma persona es obstinada y que tiene una voluntad de hacer. Es la misma conducta que se caracteriza allí como negativa, aquí, como positiva, pues ser un hombre con determinación, está bien, ser tozudo está mal. Claramente es el lazo problema-solución lo que sirve como juicio. La referencia al problema es invertida: lo que es negativo resulta positivo o viceversa. Si alguno se opone a mis respuestas, puedo re-calificar lo que ellas resuelven y cómo lo hacen, para caracterizar mi posición como positiva. Si se me objeta que soy testarudo, puedo responder diciendo que soy determinado. Eso permite validar el lazo pregunta-respuesta. Schopenhauer toma el ejemplo de alguien que defiende la tesis de que se pierde el honor en la ofensa y que es necesario vengarse para repararlo. El que objeta, refuta la idea en nombre de una cierta concepción del honor que impide que se rebaje en busca de la venganza, pues un hombre de honor no debe jamás rebajarse. La gestión de aquel que tiende a evitar el cuestionamiento de su punto de vista consiste en minimizar el concepto de un honor fuerte para convertirlo en una simple propiedad del hombre de bien. Lo que está en cuestión es re-definido en la respuesta, a saber, qué es, en ese caso, el honor.

**2- La respuesta incuestionable.** – Otra manera de contrariar toda contestación consiste en convertir la respuesta en evidencia. Esta es presentada como respuesta contra todo. “La salud de nuestra alma es lo que todos debemos buscar”, asegura el hombre de fe: y seguramente, si tal salud existe, ¿quien va a contradecir tal prioridad? En el caso anterior (1) la ambigüedad se ligaba al nexo pregunta-respuesta, mientras que en este (2) afirma por la evidencia, por el carácter resolutorio de la respuesta.

**3- La defensa por medio de la pregunta: el desplazamiento.** - Para no tener que tratar una cuestión embarazosa o que va en contra de los principios fundamentales que se sostienen, lo mejor es desplazar la pregunta buscando un sustituto que la pueda resolver. Tomar distancia puede marcarse tanto por la risa como no respondiendo o afirmando “este no es el problema”. Una técnica más sutil, más perversa aún, consiste en responder calificando la pregunta de manera tal que la respuesta se imponga: ¿Corresponde o no condenar a Israel que se defiende por su supervivencia?. Para lograr la adhesión, se desplaza el problema según el punto de vista defendido y se dice, por ejemplo: “La acción de Israel es un genocidio”, y ahí, no cabe duda que la causa sea entendida: ¿quién defendería un genocidio? Por otra parte, la ocupación de los territorios palestinos es a menudo calificada como un hecho de legítima defensa ¿quién cuestionaría tal derecho? Ahí también, el asunto es entendido porque se ha desplazado lo que es problemático hacia lo que no está en absoluto en cuestión, lo que genera una identidad retórica.

Las tres operaciones expuestas responden a un *logos* centrado sobre la pregunta, sobre la adecuación de la respuesta a la pregunta y sobre la fuerza de la respuesta. Estas tres estrategias, que integran el *ethos*, el *pathos* y el *logos*, caracterizan en realidad la respuesta a otro, a partir de tres puntos de vista: el desplazamiento de la cuestión, por ejemplo, es una manera de desarmar el argumento del Otro a partir de sus propias premisas, de ponerlas a estas como objeto de discusión, sin atacarlo a él explícitamente. Lo mismo sucede con el *ethos*: en vez de decir “tengo razón”, se rechaza el

cuestionamiento del Otro subrayando la fuerza de lo que se dice. Todas estas estrategias implican tanto a orador como al auditorio, el *ad rem* como al *ad hominem*. Hay entonces, una relación comprensión-identidad que rige el desplazamiento de sentido de la cuestión (*ethos*), así como hay una relación adecuación-discurso para los juegos definicionales (*logos*) y una relación persuasión-valores para la evidencia (*pathos*). El *logos* está claramente, siempre presente en las tres formas de gestión, incluso si la referencia del discurso a las preguntas planteadas refuerza, en la *defensa*, el peso de la argumentación en relación con los otros procedimientos retóricos. Estos procedimientos, por el contrario, quieren dominar el *logos*, en tanto que el orador privilegiará ante todo el *pathos* o el *ethos*: la persuasión (y la seducción) estará entonces, fundada primeramente apelando a los valores comunes o en todo caso, a la personalidad que quiere presentar el orador.