

## Capítulo I

### *Siempre la argumentación*

#### PRIMERA PARTE

### LA ARGUMENTACIÓN HASTA EL SIGLO XIX

*No basta la sustancia, requiérese también la circunstancia. Todo lo gasta un mal modo, hasta la justicia y la razón. El bueno todo lo suple: dora el no, endulza la verdad y afeita la misma vejez. Tiene gran parte en las cosas el cómo, y es tahúr de los gustos el modo.*

Baltasar Gracián,  
*Oráculo manual y arte de prudencia*

La dimensión social del hombre se manifiesta de diferentes modos. Uno de los más *elocuentes* parte de la comunicación. Existen mecanismos comunicativos que se emplean cotidianamente de manera casi inconsciente y hay instituciones que organizan y regulan las posibilidades de intercambio comunicativo entre los sujetos. Cuando alguien se comunica con otro se ponen en funcionamiento distintas modalidades de organización discursiva: se narra, se explica, se describe, se argumenta. Se puede arriesgar, quizá, que esta modalidad contagia a las restantes.

Las formas de estructurar la argumentación que se dan en las diversas comunidades a lo largo de su historia son un aspecto importante porque organizan las relaciones generales de una sociedad. De ahí la importancia de reconocer las formas de articulación, las manifestaciones y, sobre todo, las huellas que durante más de veinticinco siglos se han ido organizando y perduran en la actualidad alrededor de este fenómeno.

Siempre que se toma contacto con otra persona o con una institución se da una situación en la que se argumenta de algún modo para provocar una conducta sobre el o los otros, para hacer que ese otro crea o deje de creer tal o cual cosa. Es más, se puede asegurar, por ejemplo, que tanto los sistemas educativos actuales como los medios de difusión están organizados sobre la base de regular de manera firme y sólida esta situación.

A lo largo de la historia existieron diversas instituciones en las que se plasmó esta intención de lograr la cohesión y la coerción sociales. Las religiones, la escuela, el foro judicial, los poderes legislativos, los medios masivos, corresponden a distintas etapas en las que siempre se manifestó la voluntad de regular

la imposición de puntos de vista sobre conglomerados cada vez más vastos y complicados, y estos fenómenos que se pueden rastrear en el pasado adquirieron en la actualidad una fuerza y una frecuencia incuestionables.

Tratar la argumentación lleva a rozar temas de importancia y complejidad indudables. Supone considerar la noción de público, de auditorio, de opinión pública. El listado y los problemas se podrían ampliar; así, cuando se habla acerca de libertad y manipulación, de verdad y falsedad, de democracia y dictadura, de conflicto y consenso, de legitimidad e ilegitimidad, se suponen actividades que incluyen el uso del discurso y la intención de operar sobre las conciencias y las voluntades de los otros.

En esta primera parte se realizará una breve recorrida por los conceptos que se fueron trabajando a lo largo de los siglos sobre la retórica, la dialéctica y la organización del pensamiento científico, en la medida en que estas disciplinas fueron las que primero intentaron dar cuenta de las operaciones discursivas y de las consecuencias que ellas tenían sobre los sujetos. Se relevarán las principales posiciones sobre estos temas, advirtiendo que ha habido un hilo continuo que enlaza un interés común en torno del estudio de las formas en que los hombres se influyen entre sí, los mecanismos que ponen en funcionamiento y los efectos que esto provoca. El paso del tiempo, en este caso, lejos de alejar produce una sensación extraña de proximidad. Advertir que los sofistas, Platón, Aristóteles, Cicerón o Schopenhauer, con los siglos que median entre ellos, tenían puntos de preocupación comunes lleva a pensar en la importancia de estas cuestiones y en el hecho de que el lenguaje y sus posibilidades no han sido dilucidados y, quizá esto sea lo más atractivo, no podrán dilucidarse definitivamente nunca.

## Persuadir y convencer

Desde los tiempos remotos se mantuvo esta división entre dos mecanismos que se desencadenan a partir del ejercicio del lenguaje.

En el mundo de los griegos, persuasión, *Peithó*, era una divinidad “que jamás sufrió rechazo”, según afirma Esquilo. Estaba asociada a Afrodita, la diosa “de los pensamientos sutiles”, y disponía de “sortilegios de palabras de miel”. En el Panteón griego *Peithó* corresponde al poder de la palabra sobre los otros. Su templo es la Palabra.

Una persuasión “benéfica”, la venerable Persuasión, es concebida como antítesis de *ananké*, la fuerza; una persuasión “maléfica” es asociada a *apaté*, el engaño “del placer suave, de la ternura y de la dulzura”. El mismo engaño del que hará uso Hermes, dios de la comunicación, del intercambio, del contrato y de los ladrones, para introducir en el corazón de Pandora palabras ambiguas y lisonjeras, llenas de astucia y, justamente, de engaño. *Peithó* y el maléfico Hermes son divinidades nocturnas.<sup>1</sup>

1. Según la mitología griega, Pandora fue la primera mujer creada por Hefestos, el dios del fuego. Atenea, diosa de la sabiduría, la dotó de todos los talentos y las gracias. Zeus le regaló

La ambigüedad de estos conceptos y más concretamente el de persuasión ha pervivido. En la tradición antirretórica la “funesta Persuasión” se equipara a aquel Ángel Caído, Belial, según John Milton en *Paradise Lost* (en la versión de Esteban Pujals):

Del lado opuesto se levantó Belial, más gracioso y humano en su actitud.  
El Cielo no perdió un ser más hermoso para la dignidad  
y para las hazañas más altas parecía ser creado.  
Pero todo él falso y vacío era, aunque maná su lengua derramaba,  
y transformar podía la peor en la mejor de las razones,  
y así confundir y aplastar los consejos más maduros.  
De pensamientos ruines, diligente en los vicios,  
pero tímido y tardo para los nobles hechos,  
con todo complacía a los oyentes,  
y así empezó con persuasivo acento... (Libro II, 108-118)

La mitología griega intenta dar un sentido a los fenómenos relacionados con la persuasión (y disuasión), por un lado, y a los relacionados con la convicción, por el otro. Sin embargo, bajo ciertas consideraciones se puede formular una diferenciación nítida.

Si se revisan algunas especificaciones de las supuestas funciones de convencer y persuadir se pueden aclarar algunos puntos. “Convencer”, por ejemplo, es un verbo con tres participantes: *alguien* convence a *otro* de *algo*. Pero ese *otro*: ¿quién es? Puede tratarse del interlocutor, de una audiencia presente o de una audiencia incierta (futura, remota, imaginaria), o de ninguna audiencia (cuando se buscan razones internas para decidir acerca de algo). Un político, por ejemplo, se enfrenta con un opositor, no para convencerlo, sino para convencer a los votantes o a los que escuchan el debate. Pero no necesariamente el político busca la derrota definitiva o el ridículo de su opositor, la lástima de parte de su audiencia o su ira. Dentro de ciertos márgenes, siempre hay un acuerdo para que el vínculo continúe, salvo cuando se tiene decidida la aniquilación del interlocutor. Cualquiera en una situación cotidiana emplea los mismos mecanismos para convencer a otro. Un hijo que argumenta frente a su padre acerca de la conveniencia de volver a su casa a una hora determinada, ante la negativa busca argumentos que permitan modificar la postura paterna.

La gramática misma ofrece también sus servicios para diferenciar ambos conceptos. Así, una persuasión se *padece* (como *algo impuesto*) mientras que una convicción se *tiene* (como *algo obtenido*).

El carácter pasivo del paciente de la persuasión contrasta con el carácter activo del paciente de la convicción.

Si bien se dice:

una caja donde están encerrados los bienes y los males de la humanidad y colocó a Pandora sobre la tierra junto al primer hombre, Epimeteo. Éste abrió la caja y su contenido se desparó por el mundo; sólo quedó en ella la esperanza.

- (a) *A persuadió a B*, y
- (b) *A convenció a B*,

el rol de B en (a) no es el mismo que el papel de B en (b). Se trata de dos ubicaciones distintas: en (a) *B ha sido persuadido*, en cambio, en (b) *a B se lo ha convencido*. Además, el papel de A también difiere en (a) y (b). Así, por ejemplo, si 'A persuade', el acto de A tiene un *carácter progresivo*. En cambio, si 'A convence' el acto tiene un *carácter definitivo*. De modo que una afirmación como "A está persuadiendo a B" fluye de un modo más natural que una afirmación como "A está convenciendo a B".

También contrasta el carácter *externo* de la relación de *persuasión* con el *interno* de la relación de *convicción*. En 'A persuade a B' cabe la posibilidad de que B no sea afectado internamente, que no sea persuadido. Mientras que en 'A convence a B' esa posibilidad queda excluida. En este segundo caso, B ha sido afectado necesariamente.<sup>2</sup>

Otra realización de este contraste gramatical entre 'persuadir' y 'convencer' se advierte en la naturalidad con que surge una afirmación del tipo "A fue persuadido en un primer momento, pero luego cambió de opinión", en contraste con la secuencia menos usual "A se convenció primero, pero luego cambió de opinión".

La opinión resulta difícilmente negociable, luego de que se ha producido una convicción. Es que la opinión supone que se desencadenará una acción, inmediata o remota.

Puede afirmarse también que la convicción implica un proceso activo, racional y reflexivo, por parte del participante paciente, mientras que la persuasión implica un proceso pasivo, irracional e irreflexivo, por parte del participante paciente.

La propuesta persuasiva apela a una gama de mecanismos psicológicos sin mediación protagónica de la razón. Las persuasiones tienen que ver con las emociones.

La propuesta de la convicción, en cambio, apela a la razón, hace un llamado a la revisión crítica, explícita, tanto del argumento o los argumentos a favor, como de los argumentos en contra de la propuesta o tesis.

La persuasión, si incluye la acción, lo hace sin mediación protagónica de la razón. En tanto el intento de convencer, si bien puede tener como finalidad la acción del otro, está mediado por la revisión crítica del asunto.

El intento de convencer está mediado por la razón. Es en ese estado de empleo de la razón cuando la convicción se realiza. De modo que se podrá convencer de algo que implicaría obrar de un cierto modo y, sin embargo, no obrar así, por estar disuadido de hacerlo, por ser los motivos más básicos incompatibles con la propia convicción. Es el momento de las racionalizaciones, es decir, la producción de razones *ad hoc* para neutralizar la convicción racional. Asimismo, no se podrá estar disuadido o persuadido de hacer algo y al mismo tiempo no

2. Se sigue aquí la clasificación propuesta en Emilio Rivano, *De la argumentación*, Santiago de Chile, Bravo y Allende, 1999.

hacerlo por estar convencido de obrar de modo distinto. La tensión entre razón y pasión recorrió toda la reflexión sobre estos términos y sigue vigente en la actualidad en toda manifestación mediática.

A lo largo de los diferentes capítulos veremos cómo este tema es tratado de manera particular por distintos autores; sin embargo, es importante retener la distinción entre estos dos mecanismos porque se los nombrará de modo diferente pero aludiendo siempre al conflicto que se presenta entre la razón y la emoción, para emplear términos muy amplios y complejos pero que sirven para delimitar la temática.

## Los primeros desarrollos: los antiguos y los sofistas

*Ya antes había algo análogo, en el discurso alternante entre el héroe y el corifeo: pero aquí, sin embargo, dada la subordinación del uno al otro, la disputa dialéctica resultaba imposible. Mas tan pronto como se encontraron frente a frente dos actores principales, dotados de iguales derechos, surgió, de acuerdo con un instinto profundamente helénico, la rivalidad y, en verdad, la rivalidad expresada con palabras y argumentos.*

Friedrich Nietzsche, *El nacimiento de la tragedia*

La sociedad que produjo la primera reflexión acerca de este asunto fue Grecia. Los fenómenos persuasivos, sin embargo, son tan antiguos como el hombre mismo. El diálogo bíblico entre la serpiente y Eva acerca de la conveniencia de comer los frutos prohibidos es un diálogo persuasivo. Y es el primero. Lo mismo que el de Adán y Eva para que aquél realizara una acción similar. Se trata de un intercambio con consecuencias inexorables: conductas que se modifican irremediablemente a partir del uso de la palabra.

Para la segunda mitad del siglo V antes de Cristo, Grecia había llegado a altos estándares de progreso político-militar, económico y científico-cultural. La coalición militar entre Atenas y Esparta no sólo había alejado el fantasma de la invasión extranjera; además, la magnífica victoria de la unificación griega sobre los persas les había permitido la expansión colonizadora y el control del Mediterráneo. El crecimiento de la producción artesanal y agrícola, facilitado por la proximidad entre núcleos urbanos de alta densidad poblacional y por la fertilidad de las tierras coloniales, estimuló el auge económico y la oferta ocupacional para una población en rápido aumento, con importantes ventajas derivadas de los incesantes proyectos de construcción urbana y de expansión comercial que vinculaba a las ciudades griegas entre sí y con los centros del Mediterráneo y el Mar Negro. A las conquistas filosóficas y matemáticas del siglo anterior se sumaban importantes progresos en historia y medicina y la maduración de una astronomía y una biología científicas.

Es fácil ver cómo este progreso obedecía a modelos unilaterales que excluían el factor humano, cosa que paulatina y silenciosamente iba gestando la "crisis", derivada del reclamo de atención por parte de los intereses "intelectuales" y de

la paz social. Efectivamente, las ciudades-Estado mantenían sistemas políticos diversos y ubicaciones desiguales dentro de la estructura altamente jerarquizada que se había instaurado a causa de la coalición militar entre Atenas y Esparta. Por lo demás, estaban muy lejos de ser resueltas las rivalidades entre ambas, enfrentamientos que más tarde culminarían en las guerras del Peloponeso (431-404 a. C.).

En el plano del quehacer científico, se había pasado de una visión amplia, global e interdisciplinaria del mundo natural a una fragmentación en problemas y aspectos especializados. Los representantes del saber comenzaron a preguntarse por los fundamentos del conocimiento. Se inició la búsqueda de criterios de verdad universal que sustentaran la multiplicidad y diversidad de los problemas y las soluciones. Desde ahí fue fácil la vinculación entre una búsqueda de criterios de verdad y una búsqueda de leyes universales, lo cual no pudo menos que sensibilizar los mecanismos psicológicos de protección de la individualidad, sembrando el pavor entre quienes consideraba toda “ley” como una amenaza al libre albedrío y toda “abstracción” como un atentado contra la singularidad. Se configuró así, desde las esferas de la academia y la ciencia, una especie de temor “antisujeto”.

A esto se suma el hecho de que la elite científica (antes de la aparición de Sócrates) carecía de mentes dedicadas al estudio del hombre y, por tanto, no había mayores progresos en materia social y psicológica sino exclusivamente en materia de filosofía natural. Con esto resulta aun más explicable el surgimiento de esa especie de miedo a la “razón”, entendida ésta ya no como una capacidad natural del ser humano sino como una institución o como un estilo de liderazgo sociocultural.

En ese contexto de cambios, signado por el miedo a la razón, a la pérdida de la individualidad y a la aniquilación del “factor humano”, surge el interés por el debate, por el intercambio de puntos de vista, por la dialéctica de la acusación y la defensa y, en fin, por el ánimo de la controversia, quizá en una especie de impulso colectivo a evidenciar las diferencias por encima de la peligrosa homogeneidad, la especificidad por encima de la riesgosa generalidad, el ardor humano por encima de la amenazante insensibilidad de los objetos materiales o naturales. Con la restringida democracia griega, que sobreviene a la caída del gobierno de los tiranos, se produce la irrupción de los ciudadanos en la vida pública y, con ella, una atención especial a las cuestiones de la educación, la sociedad y la realidad. Las comedias de Aristófanes (ca. 384-ca. 322 a. C.), en especial *Las avispas*, *Las nubes* y *La asamblea de las mujeres*, constituyen un retrato de ese despertar del “factor humano” que, en forma de controversias y confrontaciones, caracterizaba la vida ateniense de entonces.

Paralelamente se desarrolla el interés por la persuasión, por las técnicas de la argumentación y la contraargumentación y, más que eso, por la astucia y el encantamiento de la palabra, en calidad de nuevas habilidades que esa nueva era de cambios exigía a quienes necesitaban sacar partido de la debilidad de las masas mediante un control tanto de los mecanismos internos del individuo como de las expectativas de las multitudes.

Era, precisamente, el terreno propicio para la aparición de los sofistas, verdaderos prestidigitadores de la palabra, profesionales de la erudición, ya que,

efectivamente, cobraban por sus lecciones de “cultura general”. Eran hábiles en la construcción de discursos llenos de pomposidad y de coartadas argumentativas, incapaces de dominar técnicamente y con profundidad una especialidad del saber, pero brillantes en materia de generalidades; apóstoles de la subjetividad, de la inefabilidad y del misterio de la realidad humana en contra de cualquier intento “reduccionista” y “analítico”; predicadores del fracaso de la ciencia y de las limitaciones del conocimiento humano, exaltadores del espíritu, de la relatividad de la verdad, de la opinión individual y de la condición humana como único criterio de orientación en el mundo.

En un principio, los sofistas fueron acogidos favorablemente por las multitudes y lograron un prestigio excepcional. Sus planteos sobre la individualidad, el valor del ser humano y la imposibilidad de verdades estables, lanzados desde una plataforma de rebeldía y desde una postura “crítica” hacia la filosofía natural y la ciencia cosmológica, impactaron en el ánimo y en la actitud del público. De hecho, sus preocupaciones por la educación los convirtieron en un hito histórico de la pedagogía occidental. A ellos se debe el haber puesto el acento sobre los problemas del hombre y, más que eso, el haber actuado dentro de la dialéctica de progreso recorrida por lo que hoy conocemos como lógica, teoría del razonamiento y filosofía del lenguaje.

Pero luego de su impacto inicial, los sofistas fueron progresivamente perdiendo credibilidad, en particular por su malabarismo retórico y por su incapacidad en la construcción de una respuesta real a la problemática del ser humano. Este ir y volver sobre el problema sin ofertas de solución, sólo alimentado por el ejercicio de un juego de palabras cada vez más asfixiante, terminó en el descrédito de los sofistas.

El marco de la democracia griega hizo posible el estudio de los mecanismos de debate, argumentación, convencimiento y persuasión. Fue necesario ser competente ante los jurados populares para convencerlos de la justicia de los reclamos de los ciudadanos. Estos recursos se convirtieron en objeto de enseñanza y fueron sus primeros docentes Empédocles de Agrigento (ca. 483/482-430 a. C.), Córax, su discípulo de Siracusa y Tisias, entre otros.

La imposición sobre las voluntades del conjunto se daba no sólo a través de las discusiones que se llevaban a cabo en las asambleas sino que el poder tenía en el discurso una forma más de manifestación y legitimación. Fue en Atenas donde la palabra oral y la escrita ganaron en importancia y prestigio. El arte de hablar en público se fue convirtiendo en un instrumento que permitía hacer sobresalir a quien lo dominara.

La sistematización de estas circunstancias se puso en evidencia en la nueva educación que permitía, a los individuos que accedían a ella, conectarse con técnicas de relativa precisión y efectividad. A pesar del desprestigio en que los sumió el pensamiento platónico, se ha ido produciendo a lo largo de la segunda mitad del siglo XX una paulatina pero sostenida revalorización de la sofística en distintas disciplinas.

El despliegue de la retórica facilita el emprendimiento de pleitos y disputas ante los tribunales. Los sofistas son el resultado del crepúsculo de los regímenes autoritarios y tradicionales. El universo cultural previo tenía una evidente falta de flexibilidad demostrada en lo político pero también en lo filosófico y lo

discursivo. Como señala Roland Barthes en *La antigua retórica*, es llamativo que las primeras sistematizaciones en torno del lenguaje tengan que ver con la propiedad, y en este punto importa precisar que lo que se trata de enseñar e imponer es el uso de la palabra *simulada*, distinta de la palabra *ficticia* de la poesía.<sup>3</sup>

El conocimiento que propugnaron los sofistas fue aquel que fuera aceptado por la mayoría. Hacían uso de la cultura instrumental en función de sus intereses. La retórica busca la persuasión y ésta tiene un elemento fundamental en el conocimiento del auditorio que es quien recibe el mensaje, de ahí que haya que estar en conocimiento de cuáles son sus formas de sentir y de pensar.

De Gorgias († ca. 380 a. C.) se sabe que sus artes conformaban una *erística* que se empleaba en las disputas procesales en las que no se fundamentaba la verdad sino que se planteaban hechos, razones, explicaciones verosímiles, accesibles para el gran público y los jueces.

Fueron Gorgias y Protágoras (ca. 480-410 a. C.), los dos sofistas más recordados, quienes desarrollaron el arte de la oratoria con fines persuasivos. Ambos sostenían la imposibilidad del conocimiento humano para conseguir la verdad. Todo conocimiento es relativo y está condicionado por la actividad humana. Protágoras creía que sobre cada cosa siempre se podían formular discursos posibles y contrapuestos, y constituyó así la base para una valoración concreta de las opiniones fundamentadas en la utilidad.

Gorgias llega a decir:

El poder del discurso sobre la construcción del alma puede compararse con el efecto de las drogas sobre el estado corporal. Así como éstas, al expulsar los diferentes humores del organismo, consiguen poner fin a la enfermedad o a la vida, lo mismo ocurre con el discurso: palabras diferentes son capaces de despertar dolor, placer o temor, o también, a través de una persuasión dañina, narcotizar y hechizar el alma.<sup>4</sup>

El orador debe considerar el pensamiento y el conocimiento del público al que se dirige, pero también debe estar al tanto de sus olvidos y rechazos. La tradición atribuye a Protágoras la sistematización de los tópicos que representarían para él los códigos culturales de la época. Si el auditorio pudiera recordar todo el pasado, la persuasión sería imposible. Así sostiene Gorgias:

...pues si cada uno tuviese recuerdo del pasado, conocimiento del presente y anticipación del futuro, el poder del discurso no sería tan grande. Pero, según sucede, como los hombres no pueden recordar el pasado, ni observar el presente ni predecir el porvenir, el engaño es fácil.

Protágoras practica lo que Platón llama “método dialéctico”, o sea, la confrontación y la controversia entre dos opiniones contrapuestas por medio del diálogo que se da entre dos interlocutores que tratan de refutarse sucesivamente, diálogo que es nombrado como “discurso breve” para diferenciarlo del “discurso largo”, “monológico”, perteneciente a la retórica. Protágoras fue conocido como el primero en afirmar que sobre cualquier argumento es posible sustentar opiniones opuestas. Existen referencias de una obra suya perdida, *Antilogias*, que significa precisamente “discursos opuestos”, que inauguró una tradición literaria de la que quedaron como ejemplos significativos el llamado *Dissoi lôgoi*, un escrito anónimo que sobre algunos argumentos fundamentales desarrolla discursos dobles, opuestos unos a los otros. La posición filosófica de Protágoras, basada en la convicción de que todas las opiniones son verdaderas (Platón, *Teeteto*, 166 d ss.) y de que el hombre es la medida de todas las cosas, culmina en una fuerte valorización de la opinión y la democracia.

En cuanto al siciliano Gorgias, merece ser recordado por el método dialéctico, similar al que aplicaba Zenón (ca. 335-ca. 264 a. C.) pero con finalidades filosóficas opuestas: no para sustentar la inmutabilidad del ser sino para sostener una suerte de nihilismo, en el que la existencia y la condición de decir del ser sean negadas. Más que filósofo, Gorgias fue sobre todo maestro de retórica y erística, del arte del discurso con el único fin de persuadir al interlocutor o de lograr la victoria en las discusiones sin preocuparse por la verdad. El discurso es considerado por Gorgias como un “gran señor”, porque le es posible sustentar todo y lo contrario de todo o, mejor, porque está en su poder la creación de la realidad que significa. El discurso puede hasta dar a entender a los griegos la inocencia de Helena, cosa que el propio Gorgias trató de hacer en su *Elogio de Helena*.<sup>5</sup>

Gorgias ha dejado en ese *Elogio de Helena* —que podría considerarse el origen remoto del género ensayo— algunos comentarios que merecen ser recordados. Así sostiene: “Poniendo algo de razón en la tradición [la censura de Helena], quiero librarla de la mala fama de que se la acusa, tras haberse demostrado que mienten quienes la censuran y mostrando la verdad para poner fin a la ignorancia”. Tras presentar las causas “por las cuales era natural que aconteciera la partida de Helena para Troya (decisión del azar, orden de los dioses o decreto de la necesidad...)”, añade que “cómo actuó o bien raptada por la fuerza o persuadida por las palabras”, y así va liberando a Helena de la infamia de cada caso. Hay que destacar que “si fue raptada con violencia o forzada contra toda ley injustamente ultrajada, es claro que un raptor [...] obró con injusticia. [...] Justo es, pues, compadecer a una y odiar al otro”. Y agrega en uno de los pasajes más significativos:

Si fue la palabra la que la persuadió y engañó su mente tampoco es difícil hacer una defensa ante tal posibilidad y dejarla libre de la acusación del modo siguiente. La palabra es un poderoso soberano que, con un cuerpo pequeñísimo y completamente invisible, lleva

3. Véase Roland Barthes, *Investigaciones retóricas I. La antigua retórica*, Buenos Aires, Tiempo Contemporáneo, 1974.

4. Citado por Jordi Berro, *Teoría social de la persuasión*, Barcelona, Mitre, 1983, p. 17.

5. Helena fue una princesa griega, célebre por su belleza, hermana de Cástor y Pólux, esposa de Menelao. Fue raptada por Paris, suceso que desencadenó la guerra de Troya.

a cabo obras sumamente divinas. Puede, por ejemplo, acabar con el miedo, desterrar la aflicción, producir la alegría o intensificar la compasión.<sup>6</sup>

Uno de los argumentos que utiliza para demostrarlo es el siguiente:

Los encantamientos inspirados, gracias a las palabras, aportan placer y apartan el dolor. Efectivamente, al confundirse el poder del encantamiento con la opinión del alma, la seduce, persuade y transforma mediante la fascinación.

Luego de una consideración sobre la opinión –“la opinión, que es insegura y está falta de fundamento, envuelve a quienes de ella se sirven en una red de fracasos inseguros y faltos de fundamentos”–, concede carácter de necesidad a la fuerza de la persuasión “pues la palabra que persuade al alma obliga, precisamente a esta alma a la que persuade, a dejarse convencer por lo que se dice y a aprobar lo que se hace”. En efecto, la palabra eficaz que significa la persuasión “obliga al alma a la que persuade a dejarse convencer”. No es extraño, pues, que Platón acusara en *Gorgias* a la retórica de ser *stochastikè* (“que mira al resultado”, 463a) en vez de mirar a la verdad, como la filosofía.

Desde un punto de vista filosófico, aplicando el método dialéctico de refutación también practicado por Zenón, que consiste en reducir las contradicciones de la tesis opuesta que se pretende sustentar, Gorgias llega a formular en su tratado *Sobre el ser o sobre la naturaleza* sus tres célebres tesis: el ser no es; si fuera, no sería cognoscible; si fuera cognoscible, no sería comunicable.

El perfil de la sofística impugnada por los tres maestros griegos (Sócrates, Platón y Aristóteles), entendida como una actitud, predisposición o tendencia más que como una escuela o corriente de pensamiento, se condensaba en:

- La presunción de sabiduría, engreimiento y autosuficiencia. Decía Aristóteles: “Sabiduría aparente, pero no real”.
- El énfasis en el palabrerío y en la elocuencia por encima de los saberes propiamente dichos. Ilusionismo y prestidigitación verbal. Habilidad para refutar o sostener al mismo tiempo tesis contradictorias entre sí (erística).
- La impugnación al interés filosófico por el cosmos y la naturaleza, a favor del hombre y sus problemas, planteando una dicotomía radical entre el conocimiento del mundo natural y el conocimiento del hombre.
- La defensa ficticia de la interdisciplinariedad y del conocimiento global o integral, en abierta contradicción con el rechazo al conocimiento de la naturaleza.
- La individualidad como criterio ético y epistemológico. Énfasis en el sujeto. Reducción del conocimiento a la opinión de cada quien. Relativización del concepto de verdad.

6. Las citas de *Elogio de Helena* están tomadas de Jorge Lozano, “A vueltas con la retórica”, en *Cuadernos de Información y Comunicación*, Nº 4, Madrid, 1999, pp. 13-20.

- El énfasis en el estudio de la realidad humana, concebida como inestable, compleja, misteriosa y problemática.

Como ya se dijo, la dialéctica nace con la democracia en el siglo V antes de Cristo, cuando con la libertad política se dan las condiciones que permiten la libertad de pensamiento y de expresión. La igualdad de los ciudadanos ante la ley (*isonomía*) tiene su principal realización en el derecho igualitario de acceso a la palabra en las discusiones públicas (*isegoría*), derecho que para los críticos de la democracia –como Isócrates– degeneró en la facultad de decir cualquier cosa, hablar por hablar (*parresía*). El testimonio de Platón confirma que la libertad de palabra era mayor en Atenas que en cualquier otra ciudad de Grecia, tanto que se le podía atribuir con todo derecho el apelativo de la ciudad “amante del discurso” (*filólogos*) o de “muchos discursos” (*polilogos*). En este contexto histórico-político nació el movimiento cultural que se conoció como sofística y las filosofías de Sócrates, Platón y Aristóteles, en las que la dialéctica toma un papel decisivo.

En este sentido, en cuanto al término como tal, se sabe que el verbo *dialegeistai* ya se halla en Homero, pero es con Platón cuando pasa a ser empleado en el sentido de discutir teniendo en vista la cuestión en sí, o sea, defendiendo o atacando una tesis con el fin de establecer su verdad o su falsedad, y es contrapuesto a *eritsein*, o sea, discutir por discutir. En Platón también es empleado por primera vez en un sentido técnico el adjetivo *dialectikos* para referirse al arte del discurso y al de quien lo practica. Pero la dialéctica ya había nacido antes de que su nombre fuera encontrado. Aristóteles consideraba descubridor o inventor de la dialéctica al eleata Zenón (490-430 a. C.). Este testimonio es confirmado por lo que Platón dice de Zenón: “Hablaban con tantas artes que las mismas cosas parecían a quien las oía semejantes o desemejantes, una o muchas, detenidas o en movimiento” (*Fedro*, 261 d). El mismo Zenón habría definido la dialéctica como el arte de producir contradicciones.

## Sócrates y la dialéctica

Otro de los fundadores de la dialéctica es Sócrates (470/469-399 a. C.) que con su enseñanza original se presenta a través de los testimonios de Platón (428/427-347 a. C.), Aristóteles (ca. 384/383-322 a. C.) y Jenofonte (ca. 430-453 a. C.), poniendo en práctica el método dialéctico con una finalidad y un éxito diferentes. Formalmente, Sócrates practicaba el mismo método de discusión dialéctica, por medio de preguntas y respuestas, también empleado por los sofistas. La diferencia era que los sofistas cobraban por la enseñanza mientras que Sócrates siempre se opuso a esto.

Sócrates llevó el método a una gran perfección técnica a través de una serie de procedimientos lógicos, de los cuales el primero es la refutación (*elenkos*) que trataba de demostrar el carácter contradictorio y, por lo tanto, insostenible de una opinión examinada. Es un procedimiento dialéctico que ocurre en el diálogo y que consiste en tratar de que el interlocutor conceda, mediante preguntas adecuadas, determinadas premisas que permitan inferir conclusiones

opuestas a las tesis sostenidas por el adversario, poniéndolo en contradicción consigo mismo.

En realidad con Sócrates se llega a un cambio decisivo en la configuración de la dialéctica que depende de la actitud diferente asumida por él frente a las opiniones. Del hecho de que todas estas últimas se muestran igualmente refutables o sustentables no extrae, como Protágoras, la convicción de que la dialéctica tenga una tarea análoga a la de la retórica, esto es, de persuadir o disuadir con relación a una u otra, independientemente de su verdad. En otras palabras, no deduce de este hecho la tesis de que todas las opiniones son verdaderas sino lo contrario, que todas ellas son falsas o, mejor, como pueden ser tanto verdaderas como falsas, no pueden ostentar el carácter de saber estable, propio de lo universal, de la ciencia (*episteme*). La tarea de la dialéctica pasa a ser una labor crítica: no debe colocarse al servicio de esta o de aquella opinión, sea para sustentarla o para refutarla, sino que debe poner a prueba todas las opiniones, tratando de refutarlas en su pretensión de valer como verdadero saber. De este modo, a partir de las opiniones, la dialéctica socrática hace aparecer la exigencia de que no es más una opinión, un parecer y un punto de vista particular, en perspectiva y subjetivo, sino que es la superación de toda perspectiva y de toda subjetividad, o sea, es lo universal, la ciencia. La dialéctica socrática, por consiguiente, está libre de cualquier interferencia con la retórica y es claramente practicada en función de la ciencia, incluso si en la realidad no llega a una verdadera formulación del saber, pero sí a una exigencia radicalmente crítica de “saber que no se sabe”.

### La dialéctica platónica

Platón pone en boca de Sócrates (*Fedro*, 267a) la crítica a los sofistas:

Tisias y Gorgias vieron que se debía estimar más la verosimilitud que la verdad, y que hacen, por la fuerza de la palabra, que las cosas pequeñas parezcan grandes y las grandes pequeñas, que presentan como arcaico lo nuevo y lo nuevo como arcaico.

Platón rechaza abiertamente una perspectiva sofística, retórica y erística de la dialéctica porque para él la dialéctica no es sólo una técnica argumentativa desvinculada de la referencia a la verdad del asunto en cuestión sino que es, por el contrario, un método riguroso de búsqueda de la verdad.

Ésta es una afirmación general porque, en un examen más profundo, la concepción platónica de la dialéctica no es la misma en todos los diálogos. De hecho, evoluciona desde la concepción socrática que se encuentra en los diálogos juveniles hasta los de la madurez, donde se vuelve en método sistemático del filosofar.

Una primera alusión a la dialéctica se encuentra en el *Menón*, donde se refleja la exigencia de desarrollar de manera positiva la enseñanza socrática. Puede considerarse una introducción a la filosofía platónica, pero en este diálogo lo determinante es la obtención de un acuerdo (*homologuía*) con un interlocutor.

La superación de la concepción socrática es la maduración que se testimonia en la *República*, donde la dialéctica, que es el saber que los gobernantes del Estado ideal deben perseguir, es identificada con el grado máximo del conocer. Al finalizar el Libro Sexto, Platón ilustra los grados del conocer con una línea dividida en cuatro segmentos respectivamente, correspondientes a los cuatro grados del conocer: los dos primeros constituyen la opinión (*doxa*), esto es, la imaginación y la creencia (*eikasía, pistis*) y los otros dos, que forman la ciencia, son el raciocinio y la inteligencia (*dianoia, gnosis*). La dialéctica es identificada con el saber científico que no se detiene en las hipótesis sino que, por medio de ellas, asciende a un principio no hipotético (*anipotheton*), representado por la idea del Bien. Pero puesto que el tema no es, en esa oportunidad, la dialéctica sino la organización del Estado ideal, Platón no especifica en qué consiste el procedimiento para ascender de las hipótesis al principio *anipotético* ni el procedimiento para descender de este último a las otras ideas. En un pasaje significativo, alude al hecho de que la dialéctica asciende al principio por medio de las refutaciones de todo género y tales refutaciones no son efectuadas según la opinión sino de acuerdo con la propia cuestión.

La estructura del procedimiento dialéctico es precisada en los diálogos posteriores a la *República*. En el *Fedón*, Platón sostiene que las hipótesis, las ideas que son formuladas para dar cuenta de las proposiciones particulares, deben verificarse en su consistencia y eso ocurre con el examen de las consecuencias que de ellas derivan, para ver si no están en contradicción entre sí, por lo tanto, llevando toda hipótesis a una hipótesis superior, más universal, se llega a algo que se baste a sí mismo, esto es, que no sea reductible a las hipótesis ulteriores (*Fedón*, 101 d-e). Posteriormente, Platón desenvuelve el método dialéctico, ya sin limitarlo a la verificación de una determinada hipótesis, para ver si de allí derivan consecuencias en contradicción entre sí o con otras tesis aceptadas, pero extendiéndolo también a la hipótesis opuesta.

En este punto, el método dialéctico teorizado por Platón es identificable en su estructura formal con el de Zenón y no tanto con el de Sócrates pues, como aquél, examina las hipótesis contradictorias en búsqueda de lo universal. Esta concepción también está presente en el *Fedro*, donde se define la dialéctica como un método de clasificación sistemática de las ideas mediante criterios de reducción de lo particular a lo universal y de división de lo universal a lo particular. Ello lleva a contraponer la dialéctica por un lado y la sofística, la erística y la retórica por el otro, dado que éstas representan las diversas formas en que el uso de la dialéctica lleva a la negación o a la simulación de la verdad y el saber. Esta contraposición es sustentada con plena conciencia de la profunda semejanza entre la filosofía, que es la dialéctica verdadera, y la sofística, en la medida en que ambas emplean el arte de contradecir y la técnica de la refutación. La valorización de la refutación como el alma de la dialéctica y su desarrollo en un sentido constructivo se exponen en la *Carta séptima*, donde se ilustra el proceso por medio del cual se llegan a aprender los principios, diciendo que sólo “cuando se refuta con refutaciones benévolas, haciendo uso de las preguntas y respuestas sin hostilidad, brillan la comprensión y la inteligencia alrededor de cada cosa”.