

SEM 13 / 30

13

Chaim Perelman

El imperio retórico
Retórica y argumentación

Traducción de
Adolfo León Gómez Giraldo

GRUPO EDITORIAL NORMA.
Barcelona, Buenos Aires, Caracas, Guatemala, México,
Panamá, Quito, San José, San Juan, San Salvador,
Santa Fe de Bogotá, Santiago

Primera edición en francés:

L'Empire Rhétorique. Rhétorique et Argumentation

• Librairie Philosophique J. Vrin. París, 1977

Primera edición en castellano, febrero de 1997

• Editorial Norma S. A., 1997

Apartado 53550

Santafé de Bogotá, Colombia

Fotografía de cubierta de Víctor Rohledo

Impreso en Colombia por Cargraphics S. A. - Impresión digital.

Printed in Colombia

*Prohibida la reproducción total o parcial
por cualquier medio sin permiso escrito de la editorial.*

cc. 27008003

ISBN 958-04-3325-9

Este libro se compuso en caracteres ITC Esprit

Esta edición contó con el apoyo del
Ministerio de Relaciones Exteriores de Francia.

CONTENIDO

Introducción 9

CAPÍTULO I

Lógica, dialéctica, filosofía y retórica 19

CAPÍTULO II

La argumentación, el orador y su auditorio 29

CAPÍTULO III

Las premisas de la argumentación 43

CAPÍTULO IV

Selección, presencia y presentación 57

CAPÍTULO V

Significación e interpretación de los datos 67

CAPÍTULO VI

Las técnicas argumentativas 75

CAPÍTULO VII

Los argumentos cuasilógicos 81

1. Contradicción e incompatibilidad 82
2. Identidad, definición, analiticidad y tautología 89
3. La regla de justicia y la reciprocidad 94
4. Argumentos de transitividad, de inclusión y de división 101
5. Los pesos y medidas, y las probabilidades 107

CAPÍTULO VIII

Los argumentos basados sobre la estructura de lo real 113

1. Los nexos de sucesión 113
2. Los nexos de coexistencia 123
3. El nexo simbólico, las dobles jerarquías, las diferencias de orden 136

CAPÍTULO II

La argumentación, el orador y su auditorio

¿Qué es lo que distingue a la argumentación de una demostración formalmente correcta?

En primer lugar, el hecho de que en una demostración los signos utilizados deben estar desprovistos de toda ambigüedad, contrario a lo que sucede en la argumentación que se desarrolla en una lengua natural, en la que la ambigüedad no está excluida por anticipado. En segundo lugar, porque la demostración correcta es una demostración conforme a reglas que son explicitadas en los sistemas formalizados. También —y es en este punto en el que insistiremos— porque el status de los axiomas, de los principios de los que se parte, es diferente en la demostración y en la argumentación.

En una demostración matemática, los axiomas no están en discusión; sea que los consideremos como evidentes, como verdaderos, o como simples hipótesis, casi no nos preocupamos de saber si son o no aceptados por el auditorio. Por otra parte, quien desee justificar la escogencia de axiomas deberá, como ya lo observó Aristóteles en sus *Tópicos*¹, recurrir a la argumentación.

Como el fin de una argumentación no es deducir las consecuencias de ciertas premisas sino producir o acrecentar la adhesión de un auditorio a las tesis que se presentan a su asentimiento, ella no se desarrolla jamás en el vacío. La argumentación presupone, en efecto, un contacto de los espí-



ritus entre el orador y su auditorio; es preciso que un discurso sea escuchado, que un libro sea leído: porque sin esto su acción será nula. Aun cuando se trate de una deliberación íntima, cuando quien propone razones y el destinatario de las mismas son una misma persona, el contacto de los espíritus es indispensable. De allí ciertos consejos tales como "No escuches a tu mal genio", "No discutas más el asunto".

Toda sociedad que reconoce la importancia de tales contactos, trata de organizarlos y puede aun hacerlos obligatorios. La misa dominical permite el encuentro semanal del sacerdote con sus parroquianos; la enseñanza obligatoria garantiza al maestro la presencia de alumnos sometidos a su influencia; la convocatoria anual de las sesiones parlamentarias, prevista por la Constitución, pone al gobierno —en una fecha fija— delante de los elegidos de la nación; los procedimientos judiciales aseguran al demandante el desarrollo normal del proceso, aun si la parte adversa es recalcitrante.

El ritual, los programas de enseñanza, las tradiciones parlamentarias y las reglas de procedimiento, fijan con mayor o menor precisión las materias que serían objeto de comunicaciones. El hecho de no seguirlas será considerado como ilegal o inconveniente, una insolencia, objeto de ridículo o de escándalo.

Me acuerdo, aún después de treinta años, del efecto penoso producido por un orador encargado de pronunciar delante de una multitud el elogio fúnebre de un amigo difunto: abusó de la palabra para atacar a una parte de los asistentes. Hay igualmente abuso en el maestro al que se han confiado niños para ser educados conforme a los valores de una comunidad, cuando se aprovecha de esta situación para propagar ideas y valores que suscitan el escándalo.

El establecimiento o la ruptura de las relaciones diplomáticas constituyen un elemento previo, significando con

ello que se está dispuesto a discutir con la parte adversa o que no se le acepta como interlocutor. Antes de preguntarse quién tiene razón en una controversia, es importante saber si uno tiene en su mira arreglar el diferendo a través de la negociación, es decir por el recurso a una argumentación, o por el recurso a la fuerza.

Como la argumentación se propone influir sobre un auditorio, modificar sus convicciones o sus disposiciones mediante un discurso que se le dirige y que busca ganar la adhesión de los espíritus, en lugar de imponer la voluntad por la coacción o por el adiestramiento, es ya una cualidad no despreciable la de ser una persona a cuyas opiniones damos algún valor. De la misma manera, es importante poder tomar la palabra en ciertas circunstancias, ser vocero de un grupo, de una institución, de un Estado y ser escuchado.

Hemos visto que toda argumentación presupone el contacto de los espíritus que pueden favorecer o impedir instituciones sociales y políticas. Basta pensar en el monopolio de los medios de comunicación que caracteriza a los Estados absolutistas y en todos los medios de garantizar o impedir el contacto de los espíritus. La libertad de palabra y de prensa son conquistas importantes de la democracia; pero, aun en una sociedad liberal, no todo el mundo puede, no importa en qué circunstancia, tomar la palabra y hacerse escuchar. Incluso el partidario más declarado del diálogo no está dispuesto a comenzar una discusión con cualquiera sobre cualquier tema.

Aristóteles ya lo había observado: no sólo —escribe él— no se puede discutir con cualquiera, sino que es preciso evitar el debate sobre ciertos asuntos:

Aquellos que, por ejemplo, se plantear la cuestión de saber si es preciso o no honrar a los dioses y amar a sus padres,

tienen necesidad de una buena corrección; y aquellos que se preguntan si la nieve es blanca o no, sólo tienen que mirar².

Algunas cuestiones no merecen discusión; otras no pueden ser discutidas, pues el hecho mismo de ponerlas en cuestión es o blasfemo o escandaloso.

Es así como un decreto ateniense había prohibido, bajo pena de muerte, introducir un proyecto de ley que modificara la asignación de los fondos de reserva de la ciudad³. Y Pascal, antes de darnos las razones para creer en la existencia de Dios y en la inmortalidad del alma, consagró largos desarrollos para persuadirnos de la importancia del problema, que sería insensato despreciar⁴.

Observemos, para este propósito, que la argumentación no tiene por fin únicamente la adhesión puramente intelectual: ella busca muy a menudo, incitar a la acción, o, por lo menos, crear una disposición a la acción. Es esencial que la disposición así creada sea lo suficientemente fuerte para sobrepasar los eventuales obstáculos. Es lo que observa, con mucha finura, San Agustín en el capítulo 13 del libro IV de su escrito *Sobre la doctrina cristiana*:

Si las verdades enseñadas son tales que basta creerlas o conocerlas, dar su asentimiento no implica otra cosa que el reconocimiento de su verdad. Pero si la verdad enseñada debe ser aplicada en la práctica y así es enseñada para esta práctica, no sirve de nada estar persuadido de la verdad de lo que se ha dicho, no sirve de nada encontrar placer en la manera como ha sido dicho, si ella no se aprende con el fin de ser practicada. El sacerdote elocuente, cuando presenta una ver-

2. Aristóteles, *Tópicos*, 105a.

3. Cf. Demóstenes, "Première olynthienne", §19, en *Harengues et Plaidoyers politiques*, París, Belles Lettres, 1924, t. 1.

4. Pascal, "Pensées", 315, en *L'Oeuvre de Pascal*, Pléiade, págs. 912-918.

dad práctica, no debe enseñar sólo para instruir y agradar de manera que se pueda mantener la atención, sino que debe lograr también la adhesión del espíritu, de manera que pueda someterlo a la voluntad⁵.

El auditorio no estará persuadido verdaderamente —dirá San Agustín— "sino cuando es movido por nuestras promesas y atemorizado por nuestras amenazas; si rechaza lo que vos condenáis y abraza lo que vos recomendáis, si se lamenta delante de lo que presentáis como lamentable y se regocija de lo que presentáis como regocijante, si se apiada delante de lo que presentáis como digno de piedad y se aleja de aquellos que le presentáis como hombres que se deben temer y evitar"⁶.

Dirigiéndose a los fieles para que cesen sus guerras intestinas, San Agustín no se contenta con sus aplausos: ha hablado para que ellos derramen lágrimas y testimonien con esto que estaban dispuestos a cambiar de actitud.

Estos ejemplos, aún si desaprobamos la terminología de San Agustín al hablar de "verdades prácticas", prueban que cuando se trata de tesis presentadas en un discurso argumentativo, ellas pretenden a veces obtener de los auditores un efecto puramente intelectual, una disposición a admitir la verdad de una tesis y a veces a producir una acción inmediata o eventual. Quien argumenta no se dirige a lo que se considera facultades tales como la razón, las emociones, la voluntad; el orador se dirige al hombre completo, pero, según los casos, la argumentación buscará efectos diferentes y utilizará cada vez métodos apropiados, tanto para el objeto de un discurso, como para el tipo de auditorio sobre el cual se quiere actuar. Es así como un abogado que alega en un asunto comercial o criminal, político o de

5. San Agustín, *Patrologie latine* (Migne), t. xxxiv, París, 1887.

6. *Ibid.*, L. IV, cap. 12.

derecho común, de derecho privado o de derecho internacional público, y según el género de tribunal, que se trata de convencer, no utilizará ni el mismo estilo ni el mismo tipo de argumentos. El único consejo de orden general que una teoría de la argumentación puede dar en este caso, es el de exigir al orador que se adapte a su auditorio.

¿Cuál es este auditorio alrededor del cual se centra la argumentación?

A veces la respuesta es evidente: el abogado que litiga delante de un tribunal debe convencer a los jueces que lo constituyen. Pero, ¿qué pasa con un hombre de Estado que pronuncia un discurso en el parlamento? ¿Está constituido su auditorio por todos los que lo escuchan, aun cuando su discurso es transmitido por la radio? ¿Qué pasa con aquel que es entrevistado por un periodista: se dirige él o este último, a los lectores del periódico, a la opinión pública nacional o internacional que podrá conocer sus declaraciones? Se ve inmediatamente que no hay que identificar el auditorio del orador con todos aquellos que están materialmente en estado de escucharlo y, *a fortiori*, con todos aquellos que tendrán alguna ocasión de leerlo. Por otra parte, se puede concebir que el orador olvide una parte de su auditorio, que se trata ya del policía que asiste al alegato, o de algunos miembros de la oposición en un discurso que trata de consolidar una mayoría parlamentaria.

El auditorio no está constituido necesariamente por aquellos que interpela expresamente el orador. En el Parlamento Británico el orador debe dirigirse al presidente de la Cámara mientras que, efectivamente, su discurso puede dirigirse a los miembros de su partido, a la opinión pública nacional o internacional. Vi en un café de la ciudad una inscripción: "Perrito, no subas sobre el asiento". Pero esto no implicaba que todos los perros admitidos en el café sabían leer y comprendían el español. Si se quiere definir al auditorio de una manera útil para el desarrollo de una teo-

ría de la argumentación, es preciso concebirlo como *el conjunto de aquellos sobre los cuales el orador quiere influir con su argumentación*.

¿Cuál es este conjunto? Es muy variable y puede ir desde el orador mismo, en el caso de la deliberación íntima, cuando se trata de tomar una decisión en una situación delicada, hasta la humanidad entera, por lo menos los miembros de ésta que son competentes y razonables, y que yo califico de auditorio universal, pasando por una variedad infinita de auditorios particulares. |

Para algunos, a la vez los más individualistas y los más racionalistas, la deliberación consigo mismo sería el método de un razonamiento sincero y honesto, donde uno no trata de esconder nada, no se trata de engañar a nadie sino triunfar sobre sus propias incertidumbres. Es así como para Pascal, "el consentimiento de sí a sí, y la voz constante de la razón"⁷ es el mejor criterio de verdad. De la misma manera, Descartes, en el prefacio de sus *Meditaciones*, anuncia al lector: "Expondré primero en estas Meditaciones los mismos pensamientos por medio de los cuales yo me persuado de haber llegado a un conocimiento de la verdad cierto y evidente, para ver si por las mismas razones que me han persuadido, podré también persuadir a otros"⁸. Para algunos autores, tales como Schopenhauer y John Stuart Mill, mientras que la dialéctica sería la técnica de la controversia y la retórica la técnica del discurso público, la lógica se identificaría con las reglas aplicadas para conducir su propio pensamiento⁹. Para Chaignet en su obra *La rhétorique et son histoire*, la distinción entre *persuadir y convencer* consistiría esencialmente en que la

7. Pascal, *Pensées*, 249. Al respecto véase T. A., §9, "La délibération avec soi-même".

8. Descartes, *Oeuvres philosophiques*, Ed. Alquié, Garnier, t. II, pág. 353.

9. Cf. T. A., pág. 53.

persuasión es obra de otro, mientras que uno se convence siempre por sí mismo¹⁰.

Esto sucedía antes del aporte del psicoanálisis, que nos ha convencido que uno se puede engañar a sí mismo y que las razones que se dan pueden ser sólo racionalizaciones. La idea se encuentra en germen ya en Schopenhauer, para quien "el intelecto" camufla los verdaderos motivos de nuestros actos, que son completamente irracionales¹¹.

El auditorio constituido por el interlocutor único del diálogo, parece presentar una ventaja innegable, sobre el auditorio constituido por una multitud reunida en una plaza pública, porque la idea que uno se forma de él en cuanto a sus convicciones y actitudes, puede ser puesta a prueba gracias a la técnica de preguntas y respuestas. Poco a poco y a medida que el diálogo o la controversia se desarrolla, el orador conoce mejor a su interlocutor, pues él tiene todo el derecho de suponer que éste no trata de inducirlo en el error. El fin del intercambio de las ideas es el de dar a los participantes un mejor conocimiento de los unos por los otros. El acuerdo manifestado en este caso garantizará un desarrollo más apretado de la argumentación: es la razón por la cual Zenón comparaba la dialéctica, técnica del diálogo, con un puño cerrado, mientras que la retórica le parecía semejante a una mano abierta¹².

Esta distinción, que no carece de pertinencia, está ligada indudablemente al mejor conocimiento del interlocutor del diálogo, por lo menos con relación al objeto de debate, pues sería ridículo para el orador, desarrollar su argumentación sin preocuparse de las reacciones de su único interlocutor que necesariamente deberá pasar del papel de

10. París, 1888, pág. 93.

11. Cf. T. A., pág. 55.

12. Cf. Quintiliano, *De l'Institution oratoire*, vol. I, L. II, cap. XX, §7. Cf. T. A. §8, "L'argumentation devant un seul auditeur".

auditorio pasivo a una participación activa en el debate. Quien vaticina, sin preocuparse de las reacciones de quien lo escucha, rápidamente es considerado como un iluminado, poseído por demonios interiores, más que como un hombre razonable que trata de hacer compartir sus convicciones. No sin razón la técnica socrática de preguntas y respuestas, se presentará en este caso como adaptada a la argumentación delante de uno solo o de un pequeño número, mientras que la de los discursos largos se impone delante de un auditorio numeroso. Pero no hay que transformar en una diferencia de naturaleza la diferencia de técnica argumentativa, impuesta esencialmente por las circunstancias y que no se refiere sino a la adhesión, más o menos segura y explícita, a los argumentos desarrollados.

Además, cuando se trata de un discurso sobre un tema especializado, dirigido a un auditorio de especialistas —sean ellos físicos, historiadores o juristas—, la técnica de preguntas y respuestas no es pertinente, pues en cada disciplina hay un conjunto de tesis y de métodos que cada especialista debe admitir y que sólo en casos excepcionales se someten a discusión; no se les puede discutir arbitrariamente sin manifestar incompetencia, pues esto iría contra la estabilidad de las creencias científicas¹³. Mientras más centrales sean éstas en una disciplina dada, más grave es su abandono que conduce a una revolución científica¹⁴ y los partidarios de la disciplina serán más recalcitrantes, no se doblegarán a las razones de un pensador revolucionario sino después de un debate que a veces se prolonga durante toda una generación.

Es así como delante de un auditorio universal especiali-

13. Cf. M. Polanyi, *Personal Knowledge*, London, Routledge and Kegan Paul, 1958, págs. 292-294.

14. Cf. Th. Kuhn, *La estructura de las revoluciones científicas*, México, F. C. E., 1971.

zado, algunas tesis y métodos son reconocidos por todos hasta nueva orden y es superfluo asegurarse explícitamente el acuerdo por parte del auditorio. Al contrario, en la ausencia de un cuerpo de verdades o tesis reconocidas es cuando el recurso a la dialéctica de preguntas y de respuestas puede aparecer indispensable.

Mientras que el especialista, dirigiéndose a una sociedad sabia y el sacerdote predicando en una iglesia, saben sobre qué tesis pueden fundar su exposición, el filósofo se encuentra en una situación infinitamente más difícil, pues su discurso se dirige en principio, a todo el mundo, al auditorio universal, compuesto por todos aquellos que están dispuestos a entenderlo y que son capaces de seguir su argumentación. El filósofo no dispone como el sabio o el sacerdote de un conjunto de tesis filosóficas admitidas por todos los miembros de su auditorio. Es la razón por la cual estará tratando de buscar hechos, verdades y valores universales que, aún si las tesis invocadas no son objeto de adhesión explícita por todos los miembros del auditorio universal —cosa imposible de obtener—, sin embargo, en principio, deben imponerse a todo ser de razón suficientemente ilustrado. Para esto el filósofo apelará al sentido común o a la opinión común, a la intuición o a la evidencia, presumiendo que cada miembro del auditorio universal hace parte de esta comunidad a la cual el orador hace alusión y que tiene las mismas intuiciones y comparte las mismas evidencias. No será suficiente manifestar su desacuerdo con una simple negación, pues si el discurso del filósofo parece aceptable y convincente a la generalidad, debe ser el recalitrante quien debe probar que él no es un "insensato" que se opone a la opinión común, sino que tiene buenas razones para sostener su posición o, por lo menos, su escepticismo. Así, aun si en este caso no se trata de un discurso dirigido a uno solo o a un pequeño número, sino de un llamado a la razón, es decir, al auditorio universal, apa-

rece la necesidad del diálogo, que deberá darse sobre todos los puntos controvertidos. Es por esto que la dialéctica o la técnica de la controversia es tan central en la argumentación filosófica, como testimonian los diálogos socráticos y los de los filósofos que se han inspirado en éstos modelos.

La distinción entre los discursos que se dirigen a algunos y los que serían válidos para todos, permite hacer comprender mejor lo que opone el discurso persuasivo al que pretende ser convincente. En lugar de considerar que la persuasión se dirige a la imaginación, al sentimiento, en resumen al autómeta, mientras que el discurso convincente hace un llamado a la razón¹⁵, en lugar de oponer uno a otro, como lo subjetivo a lo objetivo¹⁶, se los puede caracterizar de una manera más técnica y también más exacta, diciendo que el discurso dirigido a un auditorio particular busca persuadir, mientras que el dirigido al auditorio universal busca convencer.

Como la distinción así establecida no depende del número de personas que escuchan a un orador, sino de las intenciones de este último (¿quiere él obtener la adhesión de algunos o de todo ser de razón?), puede suceder que el orador considere a aquellos a quienes se dirige, aun si se trata de una deliberación íntima, como encarnación del auditorio universal¹⁷. Un discurso convincente es aquel cuyas premisas y argumentos son universalizables, es decir, aceptables, en principio, por todos los miembros del auditorio universal. Se ve inmediatamente cómo, en esta perspectiva, la originalidad misma de la filosofía, asociada tradicionalmente con las nociones de verdad y de razón, será mejor comprendida por su relación con el auditorio

15. Cf. Pascal, *Pensées*, 470, pág. 61.

16. Kant, *Critique de la raison pure*, trad. Tremesaygues et Picaud, París, 1927, págs. 634-635.

17. Cf. T. A., §6 a §9.

universal y la manera como éste es concebido por el filósofo.

Aristóteles, que centra su *Retórica*, pero no los *Tópicos*, sobre la idea de auditorio, pues es según el carácter del auditorio como examina las pasiones y las emociones que el orador puede suscitar con su discurso¹⁸, distinguió tres géneros oratorios según las funciones que en cada caso incumben a los auditores. Inspirándose en la práctica ateniense, distingue estos géneros según el papel reservado al auditor: "Ahora bien, es preciso necesariamente que el auditor sea o espectador o juez, y que el juez se pronuncie sobre el pasado o sobre el porvenir. Quien se pronuncia sobre el porvenir es, por ejemplo, el miembro de la asamblea; quien se pronuncia sobre el pasado, el juez; quien se pronuncia sobre el talento del orador, es espectador. Hay pues, necesariamente, tres géneros de discurso en retórica: el deliberativo, el judicial, el epidíctico"¹⁹.

En el género deliberativo el orador aconseja o desaconseja y su opinión concluye en lo que parece más útil; en el género judicial acusa o defiende para decidir lo justo; en el género epidíctico habla crítica y su discurso tiene que ver con lo bello y lo feo²⁰.

Si para describir el género deliberativo, Aristóteles se inspiró en las asambleas políticas, y en los tribunales para caracterizar el género judicial, son los discursos oratorios que se realizaban durante los juegos olímpicos los que le sugirieron las particularidades del género epidíctico. En efecto, durante tales juegos los auditores se comportaban como espectadores y si, eventualmente, tenían alguna misión que cumplir era únicamente la de designar el vencedor, aquel cuyo discurso merecía llevarse la palma.

18. *Retórica* II, 1389 a 1391.

19. *Ibid.*, I, 1358b 2-7.

20. *Ibid.*, 1358b-28.

Se trataba los discursos a la manera de los espectáculos de teatro o de las justas atléticas, cuyo fin parecía ser el realce de los participantes. Su carácter particular había hecho abandonar su estudio a los gramáticos por los retóricos romanos, que ejercitaban a sus alumnos en los otros dos géneros, considerados como relevantes para la elocuencia práctica. El discurso epidíctico presentaba para los teóricos una forma degenerada de elocuencia que no buscaba sino agradar para realzar, ornando, hechos ciertos o, por lo menos, indiscutidos... Por eso el género epidíctico parecía competir más a la literatura que a la argumentación²¹.

Ahora bien, para nosotros el género epidíctico es central, pues su papel es intensificar la adhesión a valores, sin los cuales el discurso que pretende llegar a la acción no podría encontrar un punto de apoyo para conmover y mover a sus auditores. Sucede con frecuencia que una ceremonia funeral, convocada para llorar a la víctima de un asesinato político, degenera en revuelta exigiendo el castigo de los culpables: El análisis del célebre discurso de Antonio en el *Julio César* de Shakespeare (acto II, escena II), muestra claramente cuán artificial es esta distinción de géneros, pues el orador que busca en el discurso epidíctico, tal como en el elogio fúnebre, crear una comunión alrededor de ciertos valores, puede aprovecharse de la emoción suscitada para excitar a la acción y a la revuelta a aquellos que antes del discurso sólo habían pensado en comulgar alrededor de los despojos del difunto.

El discurso epidíctico tiene que ver con el género educativo, pues pretende menos que suscitar una acción inmediata crear una disposición a la acción, esperando el momento apropiado; no se comprende ni la naturaleza ni la importancia de él si se le asigna como fin la gloria del

21. T. A., págs 63 a 64.

orador. Esta puede, efectivamente, resultar de tal discurso; pero no hay que confundir la consecuencia de un discurso y su fin; éste buscar reforzar una comunión alrededor de ciertos valores que se tratan de hacer prevalecer y que deberán orientar la acción en el porvenir. Es así como toda la filosofía práctica tiene que ver con el género epidíctico.

CAPÍTULO III

Las premisas de la argumentación

debe adaptarse a su auditorio.

¿En qué consiste esta adaptación, que es una exigencia específica de la argumentación? Esencialmente en que el orador no puede escoger como punto de partida de su razonamiento sino tesis admitidas por aquellos a quienes se dirige.

En efecto, el fin de la argumentación no es como el de la demostración, probar la verdad de la conclusión partiendo de la verdad de las premisas, sino transferir a las conclusiones la adhesión concedida a las premisas. Si no quiere correr el riesgo de fracasar en su misión, el orador no deberá partir nunca sino de premisas que gocen del beneficio de una adhesión suficiente: si ésta no fuese suficiente, la primera preocupación de quien quiere persuadir, deberá ser la de reforzarla por todos los medios de que dispone, pues la transferencia de la adhesión no se realiza sino estableciendo una solidaridad entre las premisas y las tesis que uno se esfuerza por hacer admitir. Puede suceder que la conclusión sea muy opuesta a las convicciones del auditor; en este caso éste prefiere renunciar a una de las premisas y todo el esfuerzo del orador permanece sin efecto. Esta consecuencia es análoga al razonamiento por el absurdo que, llegando a una conclusión falsa, nos obliga a rechazar como falsa una de las premisas. En la argumentación, se trata igualmente del rechazo, pero del rechazo de una de

las premisas no porque la conclusión que se saque sea falsa, sino porque es inaceptable.

Quien en su argumentación no se preocupa de la adhesión del auditorio a las premisas de su discurso, comete la falta más grave: la *petición de principio*; ésta, considerada tradicionalmente como un error lógico no es un error de demostración, pues ella no se refiere a la verdad o a la falsedad de las proposiciones que constituyen el razonamiento. La afirmación: "si p, entonces p", que dice que una proposición se implica a sí misma, es no solamente verdadera sino que es una ley lógica fundamental, es *el principio de identidad*. Pero desde que se pasa al punto de vista argumentativo todo cambia, pues aquí se trata de obtener argumentando a favor de ella, la adhesión a la tesis p; por consiguiente no puede presentarse desde el comienzo como una tesis ya aceptada por los auditores.

He aquí un ejemplo característico de petición de principio, tomado de un discurso de Antifón sobre el asesinato de Herodes: "Sabed bien que yo merezco vuestra piedad mucho más que un castigo, porque el castigo es para los culpables y la piedad para aquellos que son objeto de una acusación injusta".

La conclusión dada al principio se impondría si la premisa menor supuesta "yo soy inocente", fuese admitida. En este caso el proceso estaría juzgado y el acusado estaría libre; el hecho mismo que el proceso se desarrolle y que la sentencia no haya sido dada, nos prueba con toda evidencia que se trata de una petición de principio.

Se ve en este ejemplo que hay que distinguir la verdad de una tesis y la adhesión a ella; y aún si la tesis fuera verdadera, suponerla admitida, mientras es controvertida, constituye una petición de principio característica.

1. Cf. O. Navarre, *Essai sur la rhétorique grecque avant Aristote*, París, 1900, pág. 141, n.1, citada en T. A., pág. 152.

Notemos en relación con este punto que Bentham, seguido por Schopenhauer, califica de "petición de principio escondida en una sola palabra" el recurso, para describir un fenómeno, a calificativos que lo valorizan o lo desvalorizan. Es así que lo que un observador neutro considera como "fenómeno de culto", será calificado de "expresión de piedad" por aquel al que le es favorable y de "superstición" por aquel que lo combate².

El error de Bentham y de Schopenhauer consiste en ver en la apreciación favorable o desfavorable un sofisma, una petición de principio, como si toda toma de posición fuera en sí criticable: de hecho no hay petición de principio sino en la medida en que esta toma de posición, presuntamente compartida por el auditorio, es controvertida por él. Esta precisión permite poner en evidencia la relatividad de la petición de principio, que involucra, como toda argumentación, la adhesión del auditorio.

Adaptarse al auditorio es, ante todo, escoger como premisas de la argumentación tesis admitidas por éste último.

Entre los objetos de acuerdo, donde el orador escogerá el punto de partida de su discurso, hay que distinguir aquellos que se refieren a lo real, a saber: los hechos, las verdades y las presunciones; y aquellos que se refieren a lo preferible, a saber: los valores, las jerarquías y los lugares comunes de lo preferible.

Mientras que el lenguaje y el sentido común designan por *hechos y verdades* elementos objetivos que se imponen a todos, el análisis comprendido desde un punto de vista argumentativo no nos permite olvidar, so pena de petición de principio, la actitud del auditorio con relación a ellos.

Si nosotros acordamos el status de *hechos* o de *verdad* a un elemento objetivo, que según las palabras de H. Poincaré, "es común a varios seres pensantes y podría ser co-

2. Cf. T. A., pág. 153.

mún a todos"³, es decir, que presuntamente es admitido por el auditorio universal, podremos partir de hechos y verdades como datos estables, sin que sea necesario reforzar la adhesión del auditorio con relación a ellos. "La adhesión a un hecho, no será para el individuo sino una reacción subjetiva a alguna cosa que se impone a todos"⁴.

Pero desde el momento en que un hecho o una verdad son controvertidos por el auditorio, el orador ya no puede prevalecer de ellos, a menos que muestre que el oponente se engaña o, por lo menos que no debe tener en cuenta su opinión, es decir, lo descalifica quitándole la calidad de interlocutor competente y razonable.

Vemos así que este status de hecho o de verdad no está asegurado indefinidamente, a menos que se admita la existencia de una autoridad infalible, de una divinidad cuyas afirmaciones y revelaciones son indiscutibles, que garantizaría los hechos y las verdades; pero a falta de tal garantía absoluta, de una evidencia, de una necesidad que se impondría a todo ser de razón, los hechos y las verdades que son admitidos como tales por la opinión común o por la opinión de los especialistas, podrán ser cuestionados. Observemos, sin embargo, que si el acuerdo en relación con ellos es suficientemente general, nadie puede descartarlos sin caer en el ridículo, a menos que dé razones capaces de justificar su escepticismo a este respecto. Una duda generalizada, tal como la preconizada por Descartes, no serviría de nada para descalificar un hecho particular, pues no sería considerada como una duda razonable. Sobre este punto L. Wittgenstein ha hecho reflexiones pertinentes⁵.

¿Cómo descalificar un hecho o una verdad? La manera más eficaz de impugnarlos es mostrar su incompatibilidad con otros hechos y otras verdades que se presentan más

3. H. Poincaré, *La valeur de la science*, Genève, 1946, pág. 65.

4. T. A., pág. 90.

5. Cf. L. Wittgenstein, *Sobre la certeza*, Gedisa, Barcelona.

seguros, de preferencia semejante a un haz de hechos o verdades que no estamos dispuestos a abandonar. Esta contrastación a veces puede limitarse al cuestionamiento del resultado de una experiencia elaborada con muy pocas precauciones, pero a veces puede desembocar en una revolución intelectual de naturaleza científica, filosófica o religiosa⁶.

Al lado de los hechos y verdades, a veces partimos de presunciones que, aunque no se presentan seguras como aquéllos, sin embargo, suministran bases suficientes para forjar una convicción razonable. Las presunciones se asocian frecuentemente con lo que se produce normalmente y con lo que es razonable tomar como punto de partida.

Si estas presunciones, ligadas a la experiencia común, al sentido común, permiten orientarse en la vida, ellas pueden sin embargo ser contradichas por los hechos, pues lo inesperado no debe excluirse.

He aquí algunas presunciones de orden general: "la presunción de que la calidad de un acto manifiesta la calidad de la persona que lo realiza; la presunción de la credulidad natural, que hace que nuestro primer movimiento sea el de acoger como verdadero lo que se nos dice; la presunción de interés, según la cual concluimos que todo enunciado que se nos comunica presumiblemente nos interesa; la presunción referente al carácter sensato de toda acción humana"⁷.

Las presunciones se fundan sobre la idea de que es lo normal lo que se produce; pero la noción de normal, siendo susceptible de interpretaciones variadas, puede conducir a una discusión para saber si la presunción es aplicable en una determinada situación, dados los hechos de la causa. Se trataría ya, en este caso, de una tentativa por inver-

6. Cf. K. Polanyi, *Personal Knowledge*, 3a. parte: "The justification of personal knowledge".

7. Cf. T. A., pág. 94.

tir una presunción que favorece la tesis del adversario. Es éste el efecto más inmediato de una presunción: ella impone la carga de la prueba a quien quiere oponerse a su aplicación.

La carga de la prueba -noción esencial en el procedimiento jurídico-, nos remite al derecho, donde se distinguen varias especies de presunciones: las *presunciones del hombre*, pueden ser tanto el punto de partida como de llegada de un razonamiento; al contrario, las *presunciones legales* establecidas por la ley o la jurisprudencia, sea que admitan una prueba contraria (*presunciones juris tantum*) o que sean irrecusables (*presunciones juris et de jure*), suministran excelentes ejemplos de tesis sobre las cuales se puede fundar un razonamiento jurídico, pues en todos los casos ellas dispensan de toda prueba a aquellos que gozan de la presunción⁸.

A los juicios que presumiblemente expresan lo real conocido o presumido, se pueden oponer aquellos que expresan una preferencia (los valores y las jerarquías) o indican lo que es preferible (los lugares de lo preferible).

Para retomar una definición de Louis Lavelle, se puede decir que la palabra valor se aplica en todas partes donde hay "una ruptura de la indiferencia o de la igualdad entre las cosas, en todas partes donde una de ellas debe ser puesta antes que otra, o por encima de otra; en todas partes donde es juzgada superior y merece que sea preferida"⁹.

Esta definición del valor vale sobre todo para las jerarquías, donde los elementos jerarquizados se indican expresamente. A menudo, los valores positivos o negativos marcan una actitud favorable o desfavorable con relación a lo que ellos aprecian o desprecian sin compararlos con otros objetos: lo que se calificará con los términos bueno,

8. Cf. *Les présomptions et les fictions en droit*, estudios publicados por Ch. Perelman, Bruxelles, Bruylant, 1974, págs. 340-341.
9. L. Lavelle *Traité de Valeurs*, Paris, P.U.F., 1951, t. 1, pág. 13.

justo, bello; verdadero o real es valorizado, lo que es calificado de malo, injusto, feo, falso o aparente es desvalorizado. ✓

Observemos en relación con esto, la ambigüedad de la expresión "realidad" o "real". Lo real en tanto que objeto de una investigación científica no admite grados. Todas las realidades están en el mismo plano y, en tanto que elementos de un mismo universo, son todas compatibles unas con otras. Al contrario, la ontología o estudio filosófico de lo real no duda en establecer grados en el seno mismo de lo real y en jerarquizar aspectos, mezclando juicios de valor con la descripción de lo dado.

Los juicios de valor en la medida en que son controvertidos, han sido considerados por los filósofos positivistas como desprovistos de toda objetividad, contrariamente a los juicios de realidad sobre los cuales, gracias a la experiencia y a la verificación, el acuerdo de todos sería posible. Al contrario, los juicios de valor no servirán de centro de unificación sino de grupos particulares; por esta razón, difícilmente se podrá argüir, sin petición de principio, sobre la objetividad de los valores.

Pero, ¿existen valores universales admitidos por todos, tales como: *lo verdadero, el bien, lo bello, lo justo*? ¿En este caso no habría una contradicción con lo anteriormente dicho, puesto que estos valores son objeto de un acuerdo del auditorio universal?

De hecho, estos valores son objeto de un acuerdo universal en la medida en que permanecen indeterminados; desde el momento en que uno trata de precisarlos, aplicándolos a una situación, o a una acción concreta, los desacuerdos y las oposiciones de grupos particulares no tardan en manifestarse.

Para E. Dupréel, los valores universales no son sino *instrumentos de persuasión*, una especie de útiles espirituales totalmente separables de la materia que permiten modelar,

anteriores al momento de servirse de ellos y que permanecen intactos después de que han sido utilizados, disponibles como antes para otras ocasiones"¹⁰.

Los valores universales juegan un papel importante en la argumentación, pues ellos permitirán presentar los valores particulares, aquellos sobre los cuales se establece el acuerdo de grupos particulares, como un aspecto más determinado de los valores universales. Esta inserción de los valores particulares en un cuadro que los supera, testimonia que se desea trascender los acuerdos particulares, que se reconoce la importancia de la universalización de valores y del valor que se le atribuye al acuerdo del auditorio universal.

El análisis de la argumentación sobre los valores debe subrayar la importancia de una distinción, a menudo muy olvidada, entre los valores abstractos tales como la belleza y la justicia, y los valores concretos, tales como Francia o la Iglesia.

El valor concreto es el que se da a un ser particular, a un objeto, a un grupo, o a una institución concebidos en su unicidad. Subrayar la unicidad de un ser es por este mismo hecho valorizarlo. Todo lo que es fungible, intercambiable, es por este mismo movimiento desvalorizado. "Los escritores románticos, al revelarnos el carácter único de ciertos seres, de ciertos grupos, de ciertos momentos históricos, han provocado incluso en el pensamiento filosófico una reacción contra el racionalismo abstracto, reacción que se acentúa por el lugar eminente acordado a la persona humana, valor concreto por excelencia"¹¹.

Algunos comportamientos, algunas virtudes, no pueden definirse y comprenderse, sino con relación a valores concretos, tales como la *fidelidad*, la *lealtad*, la *solidaridad*,

10. E. Dupréel, *Sociologie Générale*, París, P.U.F., 1948, págs. 181-182.

11. T. A., pág. 103.

el honor. Al contrario, el racionalismo y el clasicismo adhieren a virtudes abstractas, a reglas válidas para todos y en toda circunstancia, tales como la justicia, la veracidad, el amor a la humanidad, el imperativo categórico de Kant donde lo moral se define por lo universalizable, el principio del utilitarismo de Bentham, que define el bien por lo que es más útil para el mayor número.

En la argumentación, no podemos prescindir ni de valores abstractos, ni de valores concretos, pero según el caso, subordinamos los unos a los otros. Es así como para Aristóteles el amor a la verdad, valor abstracto, es superior a la amistad debida a Platón, valor concreto. Para Erasmo, una paz injusta, valor concreto, es preferible a la justicia, valor abstracto.

Los razonamientos relativos a Dios manifiestan este vaivén de perspectivas. Todos los valores derivan del valor Dios, supremo valor concreto, o ¿Dios es el Ser perfecto, porque es la encarnación de lo verdadero, del bien y de lo justo? ¿Es preciso, tomando a Dios como modelo, decidir que una conducta es sabia y justa porque es divina, o al contrario, en la medida en que un comportamiento es valorizado, atribuirle a Dios que no puede obrar mal? Es así como Descartes no duda en afirmar que: "para conocer la naturaleza de Dios, tanto como la mía la permite, sólo tengo que considerar, de todas las cosas de las que tengo una idea, si es o no una perfección poseerla: y estaba seguro que ninguna de aquellas que marcaban alguna imperfección se encuentran en él, pero que todas las demás en él se encuentran"¹².

Los razonamientos fundados sobre valores concretos parecen característicos de sociedades conservadoras. Al contrario, los valores que sirven más fácilmente a la crítica, estarían ligados a la justificación del cambio, al espíritu revolucionario.

12. René Descartes, *Discours de la méthode*, 4a. parte, in fine.

Al lado de los valores, la argumentación se apoya sobre jerarquías tanto concretas como abstractas, homogéneas o heterogéneas.

Muchos razonamientos parten de la idea de que los hombres son superiores a los animales, y los dioses a los hombres. Para Scheler, los valores pueden jerarquizarse, según sus soportes: los valores relativos a las personas son superiores a los relativos a las cosas¹³.

Al lado de las jerarquías concretas, como los ejemplos que acabo de dar, otras se refieren a valores abstractos, como por ejemplo: la superioridad de lo justo sobre lo útil. Un principio abstracto, tal como la superioridad de la causa sobre el efecto, puede establecer una jerarquía entre un gran número de realidades concretas. La superioridad de lo uno sobre lo múltiple subtiende toda la ontología de Plotino. Mientras que las jerarquías heterogéneas ponen en relación valores diferentes ("el respeto de la verdad es superior a la amistad de Platón"), las jerarquías homogéneas son aquellas que se basan sobre la cantidad: tendrá preferencia la cantidad más grande de un valor positivo y, simétricamente, una cantidad más pequeña de un valor negativo (un dolor más débil, debe ser preferido cuando se le compara con un dolor o un mal más grandes).

Mientras que lo que se opone a lo real y a lo verdadero, no puede ser sino apariencia, ilusión o error, el conflicto de valores no conlleva necesariamente a la descalificación del valor sacrificado. Al contrario, es porque uno quiere lo que sacrifica, por lo que el sacrificio es doloroso: un menor valor siempre permanece un valor, a pesar de todo.

Por último, yendo hasta lo que hay de más general, se llega al dominio de los valores, a los *lugares* de lo preferible, que juegan un papel análogo al de las presunciones.

13. Cf. Max Scheler, *Le formalisme en éthique*, trad. de M. Gaudillac, París, Gallimard, 1955, pág. 121.

Podemos distinguir en este punto, lo que los antiguos y, especialmente Aristóteles, calificaban de lugares comunes y de lugares específicos (*topoi*)¹⁴.

Sin embargo, para el estudio de los lugares nos limitaremos a los lugares de lo preferible que Aristóteles examina entre los lugares del accidente¹⁵. Los lugares comunes son afirmaciones muy generales referentes a lo que presumiblemente vale más en algún dominio, mientras que los lugares específicos se refieren a lo que es preferible en dominios particulares.

Cuando se dice: que lo que aprovecha al mayor número, lo que es más durable y útil en las situaciones más variadas es preferible a lo que no aprovecha sino a un pequeño número, es más frágil o no sirve sino en situaciones particulares, se enuncia un lugar de la *cantidad*. Se enunciará un lugar de la *cualidad* si se da como razón de preferir alguna cosa, el hecho de que es única, rara, irremplazable, que es una ocasión que no se producirá más: *carpe diem*. Es un lugar que favorece la elite más que la masa, lo excepcional más que lo normal, que aprecia lo que es difícil, lo que hay que hacer en el momento preciso, la urgencia. Los lugares de la cantidad caracterizan el espíritu clásico, los de la cualidad el espíritu romántico¹⁶.

Al lado de los lugares de la cantidad y de la cualidad, que son los más usuales, encontramos en nuestra cultura el recurso a los lugares del orden (la superioridad de lo anterior sobre lo posterior, de la causa sobre la consecuencia), lugares de lo existente (que afirman la superioridad de lo que es sobre lo que es simplemente posible), lugares de la esencia, que conceden una superioridad a los individuos que representan mejor la esencia del género, lugares

14. Aristóteles, *Retórica*, 1358a, 12-24.

15. Aristóteles, *Retórica*, 1362a-1365b, *Tópicos*, 116a-119a.

16. Cf. nuestro ensayo "Classicisme et romantisme dans l'argumentation" en *Le champ de l'argumentation*, págs. 397-406.

de la persona, que implican la superioridad de lo que está ligado a la dignidad y a la autonomía de la persona.

Ilustremos el lugar de la esencia con dos ejemplos. Se conocen estos versos de Marot a Francisco:

Rey más que Marte de honor rodeado,
Rey el más rey, que alguna vez fue coronado.

Proust utiliza el mismo procedimiento para valorizar a la duquesa de Guermantes: "...la duquesa de Guermantes, para decir la verdad, a fuerza de ser Guermantes, se volvía algo más y algo más agradable"¹⁷.

En cuanto al lugar de la autonomía, es el que permite a Pascal condenar la diversión:

¿Acaso no se es feliz cuando se goza de la diversión? No, pues viene de otra parte y de afuera...¹⁸.

Para terminar este capítulo, debemos aún llamar la atención sobre acuerdos propios a ciertas argumentaciones que se deben, ora al tipo de auditorios a los cuales se dirige, ora al desarrollo mismo de la discusión.

Cuando uno se dirige a grupos que presuntamente adhieren por su profesión o su profesión de fe, a ciertas tesis, el autor tiene derecho de contar con la adhesión a éstas; es así como el abogado puede contar con el hecho de que el juez presumiblemente respeta la legislación del país, o cualquier otra norma legal, cualquiera sea su origen, desde que ella se reconoce por la jurisprudencia. Un sabio al dirigirse a sus colegas, puede suponer que ellos adhieren a lo que hace parte del cuerpo reconocido de su disciplina; de

17. Proust, *A la recherche du temps perdu*, t. 8, *Le côté de Guermantes*, París Gallimard, 1946 - 1947, pág. 74.

18. Pascal, *Pensées*, 216, en *L'Œuvre*, pléiade, pág. 884.

la misma manera el sacerdote predicando en el seno de la iglesia, puede admitir que los fieles reconocerán la autoridad de las Sagradas Escrituras.

En un diálogo, quien argumenta puede asegurarse, a medida que avanza, de la adhesión de su interlocutor a los eslabones del razonamiento; es a esta técnica a la que hace alusión Sócrates en sus discusiones con Calicles:

He aquí una cuestión regulada; cada vez que estamos de acuerdo sobre un punto, este punto será considerado como suficientemente aceptado por una y otra parte, sin que haya lugar de reexaminarlo. Tú no puedes aceptármelo por falta de ciencia, ni por exceso de timidez, y tú no podrías al hacerlo, querer engañarme, pues tú eres mi amigo, dices tú¹⁹.

Vemos cómo Sócrates, asegurándose del acuerdo explícito de su interlocutor, puede avanzar en su diálogo y poner a su adversario en una situación embarazosa, llevándolo a contradecirse; es esa la característica de la ironía socrática.

Pero Sócrates no se contenta con la adhesión, él quiere más, pues concluye su propósito diciendo a Calicles:

Nuestro acuerdo, por consiguiente, probará realmente que hemos alcanzado la verdad²⁰.

Sacando, del hecho de que los dos están de acuerdo sobre una tesis, esta conclusión un poco rápida de que la tesis es verdadera, Sócrates trata de mostrar que él no se contenta con la adhesión a la que aspira el retórico, sino que quiere alcanzar la verdad, ambición del filósofo. Pero esto se da al precio de una generalización, sujeta a caución,

19. Platón, *Gorgias*, 487 d. e.

20. *Ibid.*

a saber, que su acuerdo no es sino la expresión de una verdad objetiva y por lo mismo del acuerdo del auditorio universal.

CAPÍTULO IV

Selección, presencia y presentación

Las concepciones modernas de la demostración que buscan un rigor creciente, han llegado a concebir la prueba como relativa a un sistema en el cual todos los elementos se formulan explícitamente, y se presenta, por este mismo hecho, como aislado del pensamiento global. Es, por otra parte, este esfuerzo de formalización y aislamiento el que hace que el sistema sea mecanizable y permite a una máquina calcular o a un computador ejecutar correctamente las operaciones prescritas sin intervención del pensamiento humano. Al contrario, la argumentación se inserta en un pensamiento cuyos diversos elementos son solidarios los unos con los otros.

Se han tratado de sistematizar, para hacerlas más rigurosas, algunas ramas de disciplinas no formales, tales como la física o el derecho. Estas tentativas han podido tener éxito en la medida en que hacen corresponder fórmulas abstractas a situaciones concretas y en la medida en que no han chocado con experiencias que contradigan las previsiones, con situaciones imprevistas que escapen al esquema preestablecido. Para adaptar el sistema a la experiencia, para flexibilizar las fórmulas utilizadas, estamos obligados a recurrir a la argumentación y, como consecuencia, a reinsertar el sistema en el conjunto de nuestros conocimientos y de nuestras aspiraciones, a restablecer el contacto entre el dominio que queríamos aislar y el conjunto de nuestras creencias y de nuestras convicciones. Este conjunto más o menos elaborado, más o menos flui-

CAPÍTULO IX

La argumentación por el ejemplo, la ilustración y el modelo

1. La argumentación por el ejemplo

Argumentar por el ejemplo es presuponer la existencia de algunas regularidades de las que los ejemplos darán una concreción. Lo que podrá ser discutido, cuando se recurre a ejemplos, es el alcance de la regla, el grado de generalización que justifica el caso particular, pero no el principio mismo de la generalización.

Desde este punto de vista, la argumentación por el ejemplo se rehúsa a considerar lo que es evocado como siendo único, ligado de manera indisoluble al contexto en el cual el acontecimiento descrito se ha producido. Por el contrario, es a partir del caso particular que se busca la ley o la estructura que él revela. Es así como una narración que cuenta la manera como un hombre mediante su trabajo y talento se ha elevado en la escala social, aun si de ella no se saca ninguna lección explícita, constituye sin embargo una lección de optimismo y de fe en la sociedad que permite tal éxito.

Si la descripción de una situación semejante puede dejarnos en la duda en cuanto a su alcance, la evocación de algún número de ejemplos de la misma naturaleza no puede dejar ninguna duda en el espíritu del lector: se trata de una argumentación que busca pasar del caso particular a una generalización. Es la impresión irresistible que dan en una pieza de Marcel Aymé (*La cabeza de los demás*) dos procuradores "igualmente preocupados por su carrera,



igualmente engañados por sus esposas, igualmente hipócritas, ingenuamente corruptos y satisfechos de sí mismos¹. Saint-John Perse se sirve de esta técnica de poner en plural, hablando de los Coliseos, de las Castillas o de las Floridas, para dar a lo que es único un valor de arquetipo, incitando a la generalización².

La argumentación por el ejemplo se propone a veces pasar de un ejemplo, no a una regla, sino a otro caso particular. Es así, describe Aristóteles, como el ejemplo de Darío y Jerjes —reyes de Persia—, que no pasaron a Europa sino después de haberse apoderado de Egipto, nos permite afirmar que el príncipe del que se trate, buscará igualmente apoderarse de Egipto para pasar a Europa³.

Es importante en esta forma de argumentar que el ejemplo escogido no pueda ser discutido, pues es la realidad de lo que se evoca lo que sirve de fundamento a la conclusión. Pero, ¿cuál puede ser el alcance de ésta? Para no generalizar indebidamente, es útil partir de ejemplos suficientemente variados, para que sea menor el riesgo de un extravío en la generalización. Los cánones de John Stuart Mill referentes a las variaciones concomitantes dan, con relación a esto, preciosas indicaciones metodológicas.

El argumento por el ejemplo, si se combina con el argumento *a fortiori*, da lugar al recurso del ejemplo jerarquizado, tal como lo señala Aristóteles:

[Todos los pueblos honran a los sabios]: por ejemplo, los Paros han honrado a Arquíloco, a pesar de su difamación; y los Kíos a Homero, que a pesar de todo no era su conciudadano; y los mitilenos a Safo, aunque era mujer; y los lacedemonios a Quilón, aunque tenían poco gusto por las letras⁴.

1. L. Ollbrechts-Tyteca, *op. cit.*, pág. 280.

2. Cf. R. Caillois, *Poétique de Saint-John Perse*, Paris, 1954, pág. 152.

3. Aristóteles, *Retórica*, L. II, 1393b.

4. *Ibid.*, 1393.

El argumento por el ejemplo siempre puede ser discutido; no sucede lo mismo con el caso invalidante que, a menos que sea descalificado, obliga a rechazar la regla a la que se opone o por lo menos a modificarla: es la razón de la importancia que le ha atribuido en su metodología Karl Popper⁵.

La utilización de un mismo concepto para describir casos diversos permite fácilmente su asimilación entre sí, lo que parece resultar de la naturaleza misma de las cosas. Es gracias al lenguaje como aparecerá natural subsumir bajo una misma regla situaciones que habrán sido calificadas de la misma manera. El deseo de diferenciar situaciones descritas por medio de un mismo término, es el que deberá ser justificado.

2. La ilustración

Mientras que la argumentación por el ejemplo sirve para fundar o una previsión o una regla, el caso particular desempeña otro papel cuando la regla ya ha sido admitida: sirve esencialmente para ilustrar, es decir, para darle una cierta presencia dentro de la conciencia. Por esta razón, mientras que la realidad del ejemplo debe ser indiscutida, la ilustración debe sobre todo ser llamativa para la imaginación. La manera de señalar y de describir el caso particular dependerá esencialmente del papel que desempeñe en la argumentación: ¿sirve para establecer la regla gracias a la inducción, o sirve para darle una presencia?

Algunos escritores como Edgar Allan Poe y Villiers de l'Isle-Adam aprovecharon esta característica de la ilustración para dar credibilidad a sus cuentos fantásticos: comienzan a menudo sus narraciones con el enunciado de

5. Cf. K. Popper, *La lógica del descubrimiento científico*, Paidós.

una regla que los acontecimientos que relatan presumiblemente van a ilustrar.

El paso del ejemplo a la ilustración se hace de manera insensible cuando se trata primero de justificar una regla antes de ilustrarla. Los primeros ejemplos deberán ser comúnmente admitidos, pues su papel es dar credibilidad a la regla, los siguientes, una vez la regla es admitida, serán sostenidos, en cambio, por esta última.

Descartes se sirve hábilmente de esta doble técnica al comienzo de la segunda parte del *Discurso del Método*:

...Se me ocurrió considerar -escribe él-, que a menudo no hay tanta perfección en las obras compuestas de varias piezas y hechas por varios maestros, que en aquellas en las que uno solo ha trabajado.

Esta idea, una de las más caras al clasicismo y a la monarquía centralizadora, y por la cual se oponen al feudalismo medieval y al pluralismo del Renacimiento, será justificada primero por la enumeración de lo que le parecía evidente a un hombre del siglo xvii, a saber, "que los edificios que un solo arquitecto ha emprendido y acabado, por costumbre son más bellos y mejor ordenados que aquellos que varios han tratado de arreglar, haciendo servir viejas murallas que habían sido consideradas para otros fines. Así, estas antiguas ciudades que no eran al comienzo sino burgos y se han vuelto con el transcurso del tiempo grandes ciudades, ordinariamente son tan mal acompañadas al precio de estos lugares regulares que un ingeniero traza en su fantasía en una llanura, que aunque considerando sus edificios cada uno aparte se encuentra a menudo tanto o más arte que en el de los otros, sin embargo al verlos cómo están organizados, aquí uno grande, allá otro pequeño y cómo están sus calles curvas y desiguales, se diría que es

más que todo la fortuna que la voluntad de algunos hombres en uso de razón los que los han dispuesto".

Después de haber mostrado que las leyes formuladas por un sólo legislador, tal como Licurgo en Esparta, que la verdadera religión de la que sólo Dios ha hecho sus órdenes, son superiores a lo que es obra de varios, podrá dar alguna credibilidad a su propio proyecto que, una vez establecida la regla, no parecerá sino simple aplicación de ella. Pues lo que propone hubiera parecido descabellado sin estas precauciones oratorias, a saber: un desafío, gracias a la duda metódica, "de las ciencias de los libros", por lo menos aquellas que se han "compuesto y han crecido poco a poco con opiniones de diversas personas", para reconstruir con el esfuerzo de uno solo un saber sobre la razón, siguiendo las cuatro reglas de su método.

La serie de ejemplos relativos a una misma regla, procede del fundamento de la regla por medio de casos particulares para llegar, gracias a la regla así establecida, a hacer plausible su propia empresa, la cual tiende a aplicar en el dominio de la ciencia lo que se ha establecido por consideraciones relativas al arte de construir y de legislar.

Sucede que el caso particular, a la vez que ilustra la regla, sirve para enunciarla al mismo tiempo de una manera concreta: "piedra que rueda no recoge musgo". A veces la regla se confirma por la comparación entre dos casos de aplicación: "Son las circunstancias las que muestran a los hombres; cuando las circunstancias se presentan, sueña que Dios, como maestro de gimnasia, te hace combatir con un rudo adversario"⁶.

A veces la ilustración no consiste en la descripción de un acontecimiento histórico, sino en la narración de un caso ficticio imaginado por el autor, como aquel de los ma-

6. Epicteto, *Entretiens*, L. 1, §xxiv, "Les Stoiciens", Pléiade, pág. 860.

rineros que escogían a la suerte a su capitán a quien confiaban la dirección del navío, y esto para ridiculizar la regla de la democracia ateniense que designaba de esta manera a los magistrados de la ciudad⁷. Las utopías pueden desempeñar esta misma función.

Se sacarán efectos retóricos de la ilustración voluntariamente inadecuada, cuando los actos descritos desmienten o a la regla, o la calificación que precede su enunciado. El recurso a la *ironía* es utilizado con brío por Marco Antonio en el discurso pronunciado ante el cuerpo de César, en el que repite en varias ocasiones que "Bruto es un hombre honrado", y describe en detalle sus actos de ingratitud y de traición que testimonian lo contrario⁸.

3. El modelo y el antimodelo

El caso particular en vez de servir de ejemplo o de ilustración puede presentarse como modelo para imitar; pero no es una acción cualquiera la que es digna de imitarse: se imita sólo a quienes se admira, a quienes tienen autoridad y un prestigio social, sea debido a su competencia, a sus funciones o al rango que ocupan en la sociedad.

Una decisión de justicia, que sirve de precedente, se funda obviamente sobre la regla de justicia que exige el tratamiento igual a situaciones esencialmente semejantes. Pero el juicio del que se inspirará, será el de un tribunal que tiene autoridad, de preferencia la Corte de Casación y, en su defecto, el decreto de una Corte de Apelación.

La argumentación por el modelo, como el argumento de autoridad, supone que se trata de una autoridad que por su prestigio sirve de caución a la acción considerada. Es la razón por la cual aquellos que saben que son modelos deben

7. Platón, *La República*, I, VI, 488b - 489d.

8. Shakespeare, *Julius Cesar*, acto III, escena II.

prestar atención a lo que hacen y a lo que dicen. Todo el discurso de Isócrates, *A Nicocles*, se inspira en esta idea:

Da tu propia ponderación en ejemplos a los otros, acordándote que las costumbres de un pueblo se asemejan a las de quienes lo gobiernan. Tú tendrás un testimonio del valor de tu autoridad real, cuando constates que tus súbditos han adquirido mayor comodidad y costumbres mejor reguladas gracias a tu actividad⁹.

El modelo juzga por sí mismo aquello que vale más, aunque pueda inspirarse, a su vez, en un modelo divino, tal como santa Teresa de Jesús, que trataba de imitar a Jesús en su conducta. Pero no se puede contar con un discernimiento suficiente en todos los imitadores, que pueden imitar sólo las debilidades de su modelo:

El ejemplo de la castidad de Alejandro, escribe Pascal, no ha dado tantos continentes como el de su borrachera intemperante. No es vergonzoso ser tan virtuoso como él, y parece excusable ser más vicioso que él¹⁰.

Servir de modelo puede producir un modelo, a saber la imagen idealizada que se ha formado de él quien lo toma por modelo.

Si el inferior que imita el modelo tiene alguna tendencia a asemejarse, vulgarizando una conducta, la hace por este mismo hecho menos distinguida. De allí el fenómeno de la moda y sus revoluciones periódicas —opuestas a la estabilidad relativa de los vestidos característicos de una clase determinada—, pues cuando la sirvienta se viste como la señora de mundo, ya es hora para que ésta tome su distancia y renueve la moda.

9. Isócrates, *Discours*, t. II, "A Nicoclès", § 31

10. Pascal, *Pensées* 182, *op. cit.*, pág. 870.