

Retórica

Definiciones

Las definiciones de la retórica abundan, y se matizan o precisan las unas a las otras, pero siempre se vuelve a las mismas, que pueden resumirse muy brevemente : *la retórica es el arte de expresarse y de persuadir*. Esta definición dualista no reúne quizá la unanimidad de pareceres, puesto que si todo el mundo coincide con la idea de técnicas formales y estilísticas de la expresión, algunos dejan de lado el campo argumentativo en el estudio del discurso. La retórica se reduce entonces a un arte de hablar o de escribir bien. Sin embargo, la disciplina en su integridad debería comprender tanto la argumentación como la estilística, desde que disociar los aspectos vinculados con el sentido de los que atañen a los procedimientos equivale a mutilar la porción de la disciplina más estrechamente vinculada con un sinnúmero de situaciones de interacción social.

La retórica implica también -o es- un sistema cognitivo. Esto es, no consiste únicamente en un aparato de recursos formales sino, fundamentalmente, en un conjunto de procedimientos lingüístico-mentales que organizan, implementan y sitúan en un marco de interacción procesos de aprehensión de la realidad a través de la necesidad de su expresión. Como toda técnica, es fruto de un aprendizaje que puede ser dividido en dos categorías : un aprendizaje especializado, con un objetivo de virtuosismo en la manipulación de estructuras verbales codificadas, y un aprendizaje no especializado, que se realiza por impregnación, y que conlleva la incorporación de una suerte de «retórica blanda», no por ello menos claramente definida, aunque no explicitada. En otras palabras, la disposición de estructuras retóricas es inherente al uso del lenguaje, y puede asumir tanto la forma de una técnica especializada, elaborada en función de un haz de objetivos preestablecidos, como la implementación de reglas o de técnicas y recursos adquiridos por medio de aprendizajes sociales.

Características generales

La retórica clásica estipulaba tres funciones o tareas que el orador debe observar : *docere, movere, delectare*, esto es, enseñar o conducir, conmover y deleitar.

I. Lo verosímil

Uno de los aspectos importantes de la retórica reside en que trata de lo *verosímil*. Este concepto designa, al mismo tiempo, aquello que es efectivamente verosímil en oposición a lo que no lo es (lo inaceptable, lo maravilloso, lo irracional, lo monstruoso, lo condenable, lo falso), y aquello

que no es sino verosímil, en oposición a lo que es, por decirlo de algún modo, más que verosímil : lo cierto, lo verdadero, lo científico, lo perfecto.

La especificidad, el límite y también la fuerza de la retórica provienen pues de su lógica relativa, o de su relativismo lógico, que no excluyen evidentemente su extremado rigor interno. Toda la teoría de los lugares, o tópica (cf. *Infra*), reposa de hecho sobre estas características.

Es importante comprender cuánto esta dimensión de lo verosímil involucra la cuestión de lo aceptable y lo inaceptable, es decir la de la medida o del orden, que define la eficacia de la acción interactiva entre los individuos y los grupos sociales. La retórica posee pues un valor sociológico, relativo a la herramienta de comunicación y de presión por excelencia que es el ejercicio de la palabra.

II. Adaptabilidad y variabilidad

Otro parámetro retórico de importancia son las exigencias de adaptabilidad y variabilidad. Se trata de conceptos con fuertes connotaciones sociales : la retórica es un comportamiento verbal, cuyo motor es animado por estas dos fuerzas fundamentales. La adaptabilidad se verifica con relación al público, al objeto, a las circunstancias, al objetivo, al propio orador ; la variabilidad se modula según los gustos, las partes del discurso, las materias, los estilos, los tonos. Este doble parámetro, lingüístico y sociológico a la vez, define un movimiento, un deber ser, una condición y sin duda un ideal.

III. El aprendizaje retórico

La retórica no era en la Antigüedad clásica un espacio lúdico, sino un espacio donde se gestaba el poder, en el que se entrenaba a los que ejercerían el poder. Dentro de la formación del retórico la **quironomía** es el arte de mover las manos (componer con las manos la misma cantidad de fonemas que el lenguaje), y la **orquestralia** es el arte de mover el cuerpo.

El aprendizaje y el entrenamiento del orador podía implementarse mediante la institución del **émulo**, un «doble» del orador. El aprendizaje se cumplía así de a dos: cuando uno se levantaba para hablar, el otro también para contrariarlo, con la función de complicar, criticar, rebatir el discurso del primero. Si la oración se desarrollara sin interrupciones, la conclusión correspondería a lo expuesto por el primer orador, pero con la intervención del émulo, la conclusión corresponde a la «sumatoria» de lo dicho por ambos (lógica de argumentación y contra argumentación).

El trabajo consistía pues en entrenar la memoria, trabajar con un émulo, ejercitar el control del cuerpo a través de gimnasia, danza y música. La calidad del discurso era relativa al ritmo de ese discurso. Se trabajaba básicamente con el **tonarión**, un tipo de flauta que daba el tono de voz y el ritmo de la elocución. Se trataba de trabajar una exposición a partir de su apoyo musical y no tanto del significado.

La estructura del discurso retórico

Los tres géneros de la elocuencia

Establecidos por Aristóteles y retomados por otros autores desde la Antigüedad, esos géneros son tres, y se definen en función de tres tipos de auditorios.

I. El género deliberativo

Es el de las asambleas donde se toman decisiones según las reglas de la democracia. Es, por decirlo de algún modo, el género del futuro, que consiste en aconsejar o desaconsejar en virtud de los valores de lo útil y de lo perjudicial, de lo mejor y de lo peor. La materia del discurso en el género deliberativo es, en otras palabras, el carácter oportuno o inoportuno de una decisión a tomar, por parte de particulares o de cuerpos constituidos, abarcando tanto las posiciones ideológicas como la moral y sus aplicaciones concretas en la acción. El género deliberativo se aplica también a las condiciones de factibilidad de la empresa considerada.

II. El género judicial

Es el de los tribunales, y en él se habla en pasado, a fin de acusar o defender, con los valores de lo justo y de lo injusto. Se trata, dicho de otro modo, de discutir en términos de contradicción sobre lo verdadero o lo falso. De un modo general, se puede organizar el juego del género judicial en torno a los dos polos acusador-defensor, invirtiendo los *lugares* de todos los argumentos. Según Aristóteles, en el judicial deben considerarse tres puntos : la naturaleza y el número de las causas del acto injusto, las disposiciones de aquellos que lo comenten, y el carácter y la disposición de las víctimas.

III. El género epidíctico o demostrativo

Se trata del género que elogia o, más raramente, culpa o critica a personajes o ideas en diversas circunstancias ni políticas ni judiciales. Se expresa en general en presente y emplea los valores de la virtud y del vicio, de lo bello y de lo feo. El género admite sus aproximaciones propias, que se vinculan con los procedimientos de la *amplificación* o de la *atenuación*. Así, según el tema del discurso, podrá calificarse al sagaz de frío e intrigante, al simple de honesto, al impulsivo y furioso de sincero, al arrogante de magnífico y respetable, al temerario de valiente, al pródigo de liberal. Se juega, en definitiva, sobre la contigüidad de las nociones, sobre las cualidades próximas, sobre el exceso de un carácter con relación a la virtud correspondiente, en toda la escala de grados.

El verdadero problema del género demostrativo es su relación con los dos restantes, en particular con el deliberativo, ya que en el caso del judicial es evidente : cada vez que es preciso argumentar moralmente en una causa, se recurre a los procedimientos del demostrativo. Con el deliberativo, la relación es a la vez más formal y más interesante : el elogio y el consejo son de una misma especie, y lo que sería propuesto como consejo se convierte en elogio al cambiar la expresión del mismo.

Las cinco partes de la retórica

La mayoría de los tratados de la Antigüedad dividen las tareas del orador en cinco etapas, de importancia variable.

I. La invención (*inventio*)

Es la primera etapa de la elaboración del discurso y ciertamente la más compleja. Consiste en la búsqueda de las ideas y de los argumentos. La palabra «invención», empleada tradicionalmente, podría ser traducida por «descubrimiento», ya que se trata menos de «crear» verdaderamente que de «encontrar» los argumentos. De hecho, los procesos de elaboración del discurso muestran en realidad una combinación de invención y descubrimiento, de selección de argumentos preexistentes y de reformulación de los mismos en función de las circunstancias concretas.

En cuanto a las *técnicas* de la invención, el orador debe preguntarse, antes de producir ideas, si debe elegir argumentos de orden afectivo o racional, en qué terrenos puede encontrar sus pruebas, y finalmente si existen a su disposición tipos de argumentos preestablecidos.

1. Las vías argumentativas

Aristóteles distingue tres vías argumentativas : el *ethos*, el *pathos* y el *logos*. Los dos primeros son afectivos, el tercero es racional. El *ethos* representa las cualidades vinculadas con la persona del propio orador, es la imagen que da de sí mismo ante el público. En todos los casos debe mostrarse honesto, bien dispuesto, competente y, según los casos, severo o benevolente, agresivo o conciliador, austero o divertido. Al *ethos* están ligadas las diferentes formas del argumento de autoridad. El *pathos* es el conjunto de emociones que el orador busca provocar en el auditorio (piedad, odio, cólera, indignación, temor, etc.). El *logos*, finalmente, es la argumentación en el sentido lógico y desapasionado, la que permite «probar».

2. Las pruebas

Aristóteles distingue dos tipos de pruebas : las *atechnoi* y las *entechnoi*, lo cual podría traducirse respectivamente como «extratécnicas» e «intratécnicas», es decir aquellas que existen en los hechos o en los textos, independientemente del orador, y aquellas que proporciona su propio discurso, su talento, su creatividad. En tratados ulteriores, se encuentran, para designar esas dos categorías de pruebas, los términos *naturales/artificiales*, o de preferencia *extrínsecas/intrínsecas*.

Las primeras son cinco, siempre según Aristóteles : (1) los textos de leyes (incluyendo la costumbre y la jurisprudencia) ; (2) los testimonios antiguos (la autoridad moral de figuras del pasado) y actuales (que den fe de la realidad o de la verosimilitud de los hechos) ; (3) los contratos y convenciones diversas entre particulares ; (4) las confesiones ; y (5) los juramentos.

Las pruebas intratécnicas, a su vez, se dividen en dos categorías : el ejemplo y el entimema, en el sentido de silogismo (razonamiento deductivo) fundado sobre premisas probables y que conduce a una conclusión verosímil (Cf. *infra*).

3. Los «lugares»

Los *lugares* (*loci* o *topoi*) son las fuentes de las cuales el orador puede extraer sus argumentos. No se trata pues de argumentos propiamente dichos sino, antes bien, de reservas de argumentos, de estereotipos lógico-discursivos, de medios mnemotécnicos para descubrir las ideas del discurso. Así, cuando se carece de ideas sobre un tema, puede recurrirse a las famosas preguntas de Quintiliano : «*quis, quid, ubi, quibus auxiliis, cur, quomodo, quando?*» (quién, qué, dónde, a través de qué medios, por qué, cómo, cuándo). Esta manera de proceder parte del principio según el cual no se crean argumentos *ex nihilo* y que los mismos, alojados en el fondo del pensamiento, no pueden surgir sino a través de cierto procedimiento.

La retórica antigua habla de *lugares comunes* y de *lugares especiales*. Los primeros son los más generales y por lo mismo susceptibles de ser integrados a cualquier discurso : lo posible y lo imposible, lo grande y lo pequeño, lo más o lo menos. Los segundos varían según los contextos. Los lugares jurídicos, por ejemplo, llamados «estados de causa» (*status causae*), corresponden a cuestiones que no se plantean sino ante un tribunal.

Nótese, tal como surge de la definición anterior, que la expresión «lugar común», que se ha convertido en sinónimo de «cliché», de idea o de fórmula estereotipada, no tiene en absoluto ese sentido en el marco de la retórica, donde no debe ser cargada de connotaciones peyorativas.

II. La disposición (*dispositio*)

Es el arte de ordenar los argumentos. Dicho de modo, de reunirlos según un plan. Existen planes tipo, pero naturalmente los mismos permiten o eventualmente reclaman ciertas libertades y, a su vez, hay prácticamente tantos planes posibles como discursos. De cualquier manera, es posible trazar, en sus grandes líneas, el plan clásico que seguían la mayoría de los discursos de la Antigüedad y que sigue prestando hoy buenos servicios. Los tramos fundamentales de esa *oración retórica* clásica son los siguientes.

1. El exordio o proemio

Es la parte introductoria en la cual el orador intenta dar satisfacción a dos objetivos : captar la atención, y luego anunciar su plan. El exordio comienza pues con lo que los latinos llamaban *captatio benevolentiae*, subdivisión que consiste en atraer simplemente la escucha del auditorio si la causa a defender es sencilla o si el discurso se sitúa en el marco epidíctico, o a conmoverlo, si la causa es oscura o difícil de defender. Esta primera secuencia es seguida a veces de refutaciones de eventuales objeciones. El exordio se concluye con la *partitio* o *divisio*, términos latinos que corresponden al anuncio del plan («partición» o «división»).

2. La narración

Es la exposición de los hechos y necesita, de parte del orador, los talentos de la narración propiamente dicha y de la descripción (esta última incluye, en particular, las topografías, o descripciones de lugares, y las prosopografías, es decir retratos). La narración es muy importante en los alegatos y en los elogios, pero en el marco deliberativo no puede proporcionar más que ejemplos. Debe ser concisa, clara y verosímil. Es generalmente la parte más larga de los discursos, principalmente judiciales, y a menudo se la subdivide o se la fusiona con la parte siguiente, para formar con ambas una sola pieza.

3. La confirmación

Sigue a la narración y es el enunciado de los argumentos, de las pruebas. La estructuración interna de esta parte plantea el problema de la disposición de los argumentos según su importancia, esto es, definir si conviene comenzar por los más fuertes y terminar con los más endebles, o la inversa. Cicerón preconiza un sistema mixto, en el que se debe comenzar por argumentos decisivos para responder lo antes posible a la expectativa del auditorio ; en su defecto, la tarea se volverá luego mucho más difícil. La estructura interna de esta parte puede ser la siguiente : la *proposición* resume el punto a debatir ; la *argumentación* es la exposición de las pruebas propiamente dichas ; finalmente, la *altervación* es un corto debate con la parte adversa, lanzado en general por una pregunta acusadora.

4. La digresión

Es un paréntesis móvil, generalmente situado después de la confirmación. Es el momento de jugar sobre los afectos, ya sea divirtiendo, ya provocando la indignación o la piedad por medio de un relato o una descripción que se apartan del tema del discurso *stricto sensu*. Puede recurrirse, en las digresiones, a materiales como los del exordio.

5. La peroración

Es el cierre del discurso, donde el orador apuesta a lo pasional. A veces bastante larga, esa conclusión retoma los puntos esenciales de la argumentación y amplifica, es decir dramatiza, los nudos o temas centrales abordados.

III. La elocución (*elocutio*)

No debe ser confundida con el término moderno que no se aplica sino a lo oral. En este caso es el conjunto de las técnicas relativas a la escritura del discurso o, si se prefiere, el estudio del estilo, de los ornamentos y de todos los procedimientos estéticos.

IV. La acción (*actio*)

Corresponde precisamente a lo que hoy se llamaría la «elocución» : es el conjunto de las técnicas de lo oral, que comprende en particular el trabajo de la voz y de las actitudes corporales.

V. La memoria (*memoria*)

Agrupar las técnicas de memorización de los argumentos, cuando es preciso improvisar o hablar sin apuntes.

Figuras del discurso

Figuras de sentido o tropos

La palabra «tropo» (del griego *tropos*, que significa *conversión*) designa el procedimiento de sustitución de un término o de un conjunto de términos por otro. Los principales tropos son la metáfora, la metonimia y la sinécdoque.

I. El polo metafórico

El sentido propio y el sentido figurado se hallan, en el caso de la metáfora, en relación de analogía. El polo metafórico, que define el dominio general de las «imágenes», agrupa el conjunto de las figuras fundadas sobre la idea de un vínculo, implícito o explícito.

1. Comparaciones

Es una figura de sentido sin ser un tropo, puesto que la relación de analogía es explícita en el contexto. Los términos «como», «así como», «al igual que», «parecido a», etc., revelan claramente la intención del locutor. No se encuentra, en la comparación, el carácter condensado, a menudo brillante y de fuerte subjetividad de la metáfora propiamente dicha. Su valor es generalmente más argumentativo y más racional, desde que deja menos lugar a la interpretación, y por ende a la ambigüedad.

Ejemplo : «Se comporta como un demente» ; «Esta habitación parece un campo de batalla».

2. Metáforas

Un mismo *significante*, es decir una sola realidad lingüística, a la vez gráfica y sonora, remite a uno o a varios *significados*.

Ejemplo : «La vida es una herida absurda» ; «Ustedes son la sal de la tierra».

Estos enunciados son tropos, ya que hay un desvío de sentido, y la sustitución se explica por una relación de analogía entre dos significados (llamados respectivamente *comparando* y *comparado*) : en el primer caso, una existencia penosa y una lesión física dolorosa; en el segundo, un ingrediente que realza el gusto e individuos que valorizan a la humanidad. Ambos enunciados ponen en presencia los dos significados («la vida» y «una herida» ; «ustedes» y «la sal»). Aunque el locutor no proporciona la clave de la analogía, la misma es comprensible a través de un acuerdo tácito entre los interlocutores sobre el valor significante del vínculo operado, lo cual sólo es posible si la cultura y los referentes de dichos interlocutores ofrecen suficientes elementos en común.

i) METÁFORA *IN PRAESENTIA* O *IN ABSENTIA*

El *comparado* y el *comparando* pueden estar presentes en un mismo enunciado o no, y en función de ello se habla de metáfora *in praesentia* (los dos significados están presentes en un mismo enunciado) o de metáfora *in absentia* (sólo comparece uno de los significados, el *comparando*).

Ejemplo : «Volver, con la frente marchita» (*in praesentia*) ; «Las nieves del tiempo platearon mi sien» (*in absentia*) ; «El lienzo de plata que cubre las cimas» (*in absentia*).

ii) METÁFORA GASTADA

Se habla de metáfora gastada cuando, en su origen, existía una intención estilística que ha desaparecido con el tiempo.

Ejemplo : el «despegue» de un avión.

iii) METÁFORA ESTEREOTIPADA

Se trata de una metáfora que, aunque gastada, conserva su valor intencional de imagen, de lo cual resultan expresiones estereotipadas, frases hechas.

Ejemplo : «El césped es un billar» ; «Una voz de cristal».

iv) CATACREISIS

Se habla de catacreisis cuando la metáfora es utilizada menos por intención estilística que por falta de vocabulario apto para designar ciertas nociones. Dicho de otro modo, es un tropo que consiste en dar a una palabra un sentido traslaticio para designar una cosa que carece de nombre especial.

Ejemplo : el «brazo» de un sillón; la «hoja» de una espada; una «hoja» de papel.

v) SÍMBOLO O EMBLEMA

El símbolo o el emblema son la representación metafórica de un objeto a través de un signo. Algunos isotipos tienen un valor simbólico.

Ejemplo : la justicia representada por una balanza, metáfora concreta de la noción de equidad.

vi) ALEGORÍA

La alegoría es una metáfora figurativa que no está condensada, como en los ejemplos anteriores, sino que por el contrario se desarrolla elemento por elemento.

Ejemplo : un esqueleto con una hoz es una alegoría de la muerte ; la alegoría de la caverna.

vii) PARÁBOLA

Cuando la alegoría cobra la dimensión de un verdadero relato, se habla de parábola.

Ejemplo : las parábolas de Cristo, como la del hijo pródigo, o las de Rodó.

II. El polo metonímico

La otra gran categoría de tropos es la metonimia. A diferencia de la metáfora, la metonimia opera una transferencia de tipo *discursivo* y no *analógico* entre un significado y el otro. En otros términos, la relación de sentido entre ambos se produce por su pertenencia a un mismo conjunto, a un mismo universo conceptual, mientras que en la metáfora ocurre lo contrario. Esos conjuntos conceptuales son llamados *isotopías*.

Ejemplo : «Ese individuo no tiene cerebro».

En este enunciado, «cerebro» remite a «inteligencia», relación que se establece en función de una isotopía única y sobre la cual se funda la transferencia de sentido.

1. Metonimia

La metonimia es una figura tan condensada como la metáfora. En ella, la relación entre los dos significados en juego puede ser de diverso tipo, a saber (entre otras):

i) CAUSA/EFECTO

Ejemplo : «Ir a ver un Shakespeare».

ii) ABSTRACTO/CONCRETO

Ejemplo : «el bello sexo» (las mujeres) ; «el rival» (Peñarol o Nacional).

iii) CONCRETO/ABSTRACTO

Ejemplo : «el yugo» (la esclavitud).

iv) INSTRUMENTO/UTILIZADOR

Ejemplo : «la primera raqueta de nuestro tenis» ; «una de las mejores plumas de América».

v) LUGAR/OBJETO

Ejemplo : «una botella de bordeaux» ; «el Palacio Santos» (la cancillería uruguaya).

vi) SIGNO/COSA

Ejemplo : «la corona» (el poder real).

vii) FÍSICO/MORAL

Ejemplo : «tener olfato» (intuición) ; «tener tacto» (discreción).

2. Sinécdoque

Las sinécdoques constituyen un subconjunto de las metonimias, ya que corresponden al mismo esquema de transferencia semántica, con la única particularidad de presentar una relación de inclusión (en un sentido o en otro) entre ambos significados. Esa relación puede ser, como en el caso de la metonimia, de diverso tipo.

i) PARTE/TODO

Ejemplo : «una vela» (un barco) ; «el riel» (el ferrocarril) ; «el techo» (la vivienda).

ii) MATERIA/OBJETO

Ejemplo : «el acero» (la espada) ; «un papel» (una hoja) ; «las gomas» (las cubiertas).

iii) GÉNERO/ESPECIE

Ejemplo : «el cetáceo» (la ballena).

iv) ESPECIE/GÉNERO

Ejemplo : «el pan cotidiano» (el alimento).

v) SINGULAR/PLURAL

Ejemplo : «el adversario» (los adversarios).

vi) PLURAL/SINGULAR (PLURAL ENFÁTICO)

Ejemplo : «los Pinochet» ; «muchos Vietnam».

vii) **NOMBRE PROPIO /NOMBRE COMÚN**

Esta sinécdoque particular, como la inversa, recibe el nombre de *antonomasia*.

Ejemplo : «un Pinochet» (un dictador) ; «un Maradona» (un crack).

III. Otras figuras de sustitución

1. Perífrasis

La perífrasis expresa una idea de manera extensiva, más de lo necesario. Empleada sin moderación puede dar lugar a efectos ridículos o ampulosos.

Ejemplo : «Hemos podido asistir a la ardua tarea de estos héroes anónimos que cimientan en silencio el futuro de la Nación inclinando el torso sobre la tierra feraz de la Patria y regándola, de sol a sol, con su honesto sudor». (Hemos visto a los campesinos trabajando duro).

2. Paráfrasis

La paráfrasis propone una sustitución de un término presente en el enunciado, como en el caso de la comparación y de la metáfora *in praesentia*. Se trata de un término que se quiere explicar o aclarar. Es una suerte de amplificación que juega sobre el paralelismo de los enunciados, y se expresa en general por medio de un paréntesis.

Ejemplo : «En cuanto a la política del gobierno (y cuando digo gobierno incluyo no sólo al Presidente y a los ministros, sino también a los directores de Entes autónomos)...»

3. Pronominación

La pronomiación es una perífrasis que sustituye una única palabra por un desarrollo mayor, ya sea una frase o un párrafo entero. Esta figura permite generalmente anunciar una cualidad del objeto que se desea destacar.

Ejemplo : «la Suiza de América» (por Uruguay) ; «el semillero de futuros cracks» (por el baby-fútbol). Un caso extremo lo constituye la «Payada de la Vaca», de Les Luthiers.

4. Metalepsis

La metalepsis sustituye una cosa por otra que la precede, la sigue o se vincula a ella.

Ejemplo : «ha bebido», por «está borracho» (el antecedente por el consiguiente); «ya no sufre», por «murió» (el consiguiente por el antecedente).

Esta figura cumple, entre otras funciones retóricas, la de insistir sobre un lazo causal o crearlo.

Ejemplo : «¿Salvaste tu examen? – No, me habían operado la semana pasada». «Usted ha estado bebiendo», en sustitución de «Está diciendo tonterías».

En el primer caso, la respuesta sustituye una causa inmediata (no había estudiado lo suficiente, o me puse demasiado nervioso) por una situación anterior presentada como

causa (con razón o sin ella). En el segundo, el mismo procedimiento es puesto al servicio de una intención insultante, por ejemplo hacia un eventual adversario.

Figuras de palabras

A diferencia de las figuras de sentido, que implican sustituciones semánticas, las figuras de palabras agrupan todos los juegos restantes. Esos procedimientos pueden ser clasificados en dos categorías : los relativos al léxico y los sonoros.

I. Juegos relativos al léxico

1. Neologismos

Los neologismos son creaciones voluntarias y conscientes de palabras. Para que pueda hablarse de neologismo, es preciso que la palabra sea «nueva» (*neos*), que sea percibida como una creación reciente y no como un término perteneciente a un léxico paralelo. Se convierte verdaderamente en una figura a partir del momento en que revela una intención de su autor.

Ejemplo : totalitarismo, genocidio, vazquismo, conaprolizar.

2. «Palabras-valija» (portemanteau-words)

Las palabras-valija, procedimiento traducido de la expresión de Lewis Carroll «portemanteau-word», son neologismos formados por dos palabras pegadas. Las palabras-valija pueden ser una figura argumentativa eficaz debido a la espontaneidad de su ironía. Palabras como espantapájaros, guardarropas, pararrayos y otras, formadas a través del mismo procedimiento, no son «palabras-valija» estrictamente hablando, desde que no pueden ser consideradas como neologismos.

Ejemplo : tarúpido, vendepatria, batlilacallismo.

3. Arcaísmos y etimologismos

Los arcaísmos consisten en utilizar palabras o formas envejecidas y desusadas. Los etimologismos consisten en tomar una palabra en su sentido original. La intención, en ambos casos, es a menudo pedante y se pretende así impresionar fácilmente a un auditorio. Se trata con frecuencia de modos algo «snob» de expresarse.

Ejemplo : «¡Pardiez!» ; «disputa», empleada como «discusión» y no como «altercado».

4. Hipocorismos

Los hipocorismos son creaciones o utilizaciones de diminutivos, abreviaturas o

infantilismos, destinados en general a interpelar a alguien. La intención es generalmente afectuosa, pero puede, en algunos casos, ser irónica, eufemística o desvalorizadora.

Ejemplo : «ardillita» ; «gordito» ; «tesorito». «Venerable» ; «m'hijito» ; «nene».

5. Diáfora

La diáfora consiste en repetir una palabra ya enunciada para darle un nuevo sentido o un matiz diferente.

Ejemplo : «El corazón tiene razones que la razón no conoce».

No debe confundirse esta figura con la *homonimia*, que vincula dos palabras diferentes, mientras que la diáfora asocia dos acepciones de la misma palabra.

6. Antanaclasis

La antanaclasis es una diáfora dialéctica que se apoya sobre una palabra empleada por un adversario y a la que se da una acepción diferente.

Ejemplo : «Usted dice ser un hombre de negocios ; pues bien, acaba de meterse en un mal negocio».

7. Silepsis

La silepsis, figura próxima de la diáfora, consiste en tomar una palabra o una expresión en su sentido propio y en su sentido figurado a la vez.

Ejemplo : «La caída del gobierno es dolorosa» ; «Roma ya no está en Roma».

En el primer caso, se trata de una *silepsis de metáfora*, mientras que el segundo es una *silepsis de metonimia-sinécdoque*.

8. Poliptoton

Esta figura se define por el empleo, en un enunciado, de una misma palabra bajo diversas formas (diferentes géneros, o diferentes conjugaciones). Su utilidad es insistir sobre una idea o matizarla.

Ejemplo : «Sabe todo lo que hay que saber».

9. Derivación

La derivación consiste en relacionar términos surgidos de una misma raíz, generalmente para poner en evidencia las sutilezas del vocabulario.

Ejemplo : «Invicto, pero no invencible».

II. Juegos sobre sonoridades y parecidos formales

1. Asonancia

La asonancia es una similitud vocálica destinada a crear una impresión, un clima.

Ejemplo : «Era más blanda que el agua, que el agua blanda».

2. Aliteración

Procedimiento análogo a la asonancia, la aliteración es una similitud consonántica. Es la repetición del mismo sonido al comienzo de varias palabras de una secuencia.

Ejemplo : «De que seas vos, vos solamente, sólo vos, lo que deseo» ; «El duende de tu son, che bandoneón, se apiada del dolor de los demás».

3. Homeoteleute

Esta figura vincula dos o varias palabras de un mismo enunciado por medio de sonoridades idénticas. Esta especie de rima en la prosa es uno de los principales recursos del eslogan publicitario o político, ya que ayuda a memorizar una idea simple.

Ejemplo : «Creer para crecer» ; «Que no se calle nunca Lacalle».

4. Paronomasia

La paronomasia es la enunciación de dos o varios parónimos, es decir dos palabras que se parecen o, si se prefiere, dos palabras casi homónimas. Se usa con frecuencia para la obtención de efectos cómicos o en la construcción de textos absurdos.

Ejemplo : «Casos y cosas» ; «Mi mamá me mima».

5. Metaplasmos

Los metaplasmos son el conjunto de las alteraciones de una palabra por adjunción, supresión o inversión de fonemas o sílabas.

i) APÓCOPE

La apócope es la elisión de una letra o de una sílaba final de una palabra.

Ejemplo : «El trico» ; «Usté».

ii) AFÉRESIS

La aféresis es la elisión del comienzo de una palabra.

Ejemplo : «Túpido» (por estúpido) ; «Tano» (por napolitano).

iii) CRASIS

La crasis es la contracción de dos sílabas en una.

Ejemplo : «Pa' que aprendas».

iv) HAPLOLOGÍA

La haplología es la elisión de una de dos articulaciones similares y consecutivas.

Ejemplo : «Vamos pa'l norte».

v) PARAGOGE

Esta figura consiste en el añadido de una letra o de una sílaba al final de una palabra, lo cual ocurre, entre otros casos, en el estiramiento expresivo. Era una figura de dicción según la preceptiva tradicional.

Ejemplo : «¡Aaaahh !».

vi) ECOLALIA

La ecolalia es la repetición de una sílaba final en eco.

Ejemplo : «¡Viva Chi-le-le-le !»

6. Onomatopeya

Figura de la imitación por excelencia, la onomatopeya es la transcripción de un ruido en una palabra. El ruido puede convertirse en una interjección o en la raíz de una palabra.

Ejemplo : «Crac» ; «Tintinear» ; «Maullido».

La onomatopeya no es verdaderamente una figura si no se trata de una creación original, como abundan, por ejemplo, en la historieta.

7. Mímesis

La mimesis es, en retórica, la imitación de la voz humana y de sus características colectivas o individuales, generalmente practicada con una intención burlona o caricaturesca.

Ejemplo : acentos extranjeros o regionales, tartamudeo, ceceo, etc.

8. Cacofonía

La cacofonía es el conjunto de los fenómenos que vuelven desagradable la audición de un enunciado. El principal ejemplo de cacofonía es el que consiste en repetir una sílaba en dos o más palabras consecutivas.

Ejemplo : «Bernarda da dádivas».

Utilizada como figura, la cacofonía puede integrar una ironía.

Figuras de pensamiento

Las figuras llamadas «de pensamiento» son aquellas a través de las cuales se expresa una idea o un juicio sin recurrir a los procedimientos de sustitución ni a técnicas particulares vinculadas con el lenguaje o la sintaxis. Naturalmente, no habría que deducir *a contrario* que las otras figuras no contienen «pensamiento»; su clasificación en otras categorías se justifica por los caracteres formales de su constitución.

I. Ironías

1. Antífrasis

La antífrasis es el procedimiento general que consiste en decir lo contrario de lo que se quiere expresar. En general, la verdadera intención del locutor es revelada por el contexto o por el tono de la expresión.

Ejemplo : «Tu negocio es un todo un éxito»

2. Sarcasmo

Se trata de un discurso agresivo y de denuncia.

Ejemplo : «¡Qué placer pasear a orillas del Miguelete, con los olores tonificantes que produce la descomposición de la basura acumulada!»

3. Asteísmo

El asteísmo es una manera de expresar un elogio o un cumplido disfrazado de reproche.

Ejemplo : «No debería molestarse tanto».

4. Autocategorema

Es una autoapología por antífrasis. El locutor se atribuye defectos o se reprocha cosas a sí mismo con el objetivo de suscitar una reacción compensatoria en el auditorio.

Ejemplo : «Este discurso ha sido un poco deshilachado ; ustedes disculpen : lo que pasa es que he perdido el entrenamiento» (Wilson Ferreira, 30/11/84).

El autocategorema adquiere a veces la forma de una autoironía expresa.

Ejemplo : «Soy un ingenuo, que todavía cree en la gente...»

5. Contrafisión

La contrafisión es una exclamación irónica en forma de consejo que se invita implícitamente a no respetar.

Ejemplo : «Sea generoso con los pobres ; fíjese cómo se lo retribuyen» ; «Preséntese a las elecciones ; con su popularidad, no puede perder».

6. Epítrope

El epítrope es una invitación irónica, dirigida a un interlocutor, a perseverar en un defecto o en una actitud reprensible cuyo carácter insoportable se quiere acentuar.

Ejemplo : «No se vaya a molestar en ayudarnos, ¡faltaba más!» ; «No se preocupe, ponga los pies arriba del sillón, nomás ; siéntase como en su casa».

II. Paradojas

1. Paradojismo

El paradojismo es una figura de pensamiento que presenta un juicio o un razonamiento paradójico bajo la forma de un vínculo entre términos antitéticos.

Ejemplo : «Es un iletrado, como todos los críticos» ; «Sus ojos brillaban de estupidez»

En el segundo ejemplo, se trata de un tipo particular de paradojismo, que consiste en fingir creer que una idea surge de su contrario.

2. Antilogía

La antilogía es una contradicción paradójica de términos en un enunciado predicativo.

Ejemplo : «Todo lo bueno es malo».

Un enunciado como el del ejemplo puede querer decir, entre otras cosas, que los alimentos sabrosos son en general poco dietéticos.

3. Oxímoron

El oxímoron asocia paradójicamente dos términos contradictorios en una fórmula condensada.

Ejemplo : «Un muerto viviente» ; «proletarios mundanos» ; «una luz oscura».

III. Figuras de intensidad

Algunas figuras de estilo tienen la función de hacer variar la intensidad de un enunciado, tanto en el sentido de un aumento como de una disminución. Las principales son las siguientes.

1. Hipérbole

Es un procedimiento enfático, es decir tendiente a aumentar. La hipérbole es la principal figura de la exageración, para magnificar o para denigrar.

Ejemplo : «Ninguna hazaña se compara a la de Maracaná» ; «No puede concebirse un olor más infecto» ; «Es el individuo más repugnante que he conocido».

La hipérbole es generalmente considerada como una figura un poco fácil y de la que no debería abusarse, que caracteriza entre otros el lenguaje snob cargado de adjetivos como «regio», «maravilloso», «espectacular», etc.

2. Adínaton

El adínaton es una hipérbole que llega a la imposibilidad y a lo irreal.

Ejemplo : «Vino como un rayo» ; «La niebla se corta con cuchillo».

3. Lítote

La lítote es en apariencia una figura de atenuación pero su objetivo es en realidad el de la hipérbole. En otras palabras, se dice lo menos para expresar lo más. Sólo el contexto permite distinguir la lítote de una *extenuación*, y el locutor debe ingeniárselas para dejar en claro sus intenciones.

Ejemplo : «Estoy un poco aburrido» (por «Estoy muy aburrido») ; «Este individuo no es tonto» (por «Este individuo es inteligente»).

4. Extenuación

La extenuación es la inversa de la hipérbole. Reemplaza la idea a expresar por otra de menor importancia.

Ejemplo : «No tiene demasiado interés» ; «no me mata».

5. Contralítote

La contralítote es una falsa hipérbole o, si se prefiere, una figura de amplificación aparente

que apunta en realidad a la atenuación de una idea.

Ejemplo : «Se suele pensar que toda las personas que viven en Cerro Norte son delincuentes, malvivientes, agresivos y sucios».

6. Eufemismo

El eufemismo, gran figura de atenuación, se distingue de la extenuación por su aplicación, esencialmente, a los elementos chocantes, groseros o penosos de una idea. Es una manera de «decir bien» las cosas, respetando el decoro y la sensibilidad del auditorio. El eufemismo puede ser dado a través de diversos procedimientos.

i) POR EXTENUACIÓN

Ejemplo : «Hace lo que puede» (por «es tonto», o «torpe», etc.)

ii) POR METAPLASMA

Es decir, a través de una deformación morfológica.

Ejemplo : «Me importa un caramelo».

iii) POR PERÍFRASIS O PRONOMINACIÓN

Ejemplo : «Donde la espalda cambia de nombre».

7. Compensación

Próxima al eufemismo, la compensación permite atenuar el sentido de una expresión por medio de la adjunción de una expresión de valor contrario.

Ejemplo : «Este artista ha producido, con generosidad y abnegación, una obra mediocre».

IV. Figuras de enunciación y de dialéctica

Este conjunto de figuras se refiere al locutor o al alocutor (destinatario del mensaje). Cuando el locutor efectúa un trabajo sobre el modo de presentarse a sí mismo en su discurso, puede hablarse de figuras de enunciación ; cuando implica al destinatario o al auditorio, se trata de figuras de dialéctica.

1. Apóstrofe

El apóstrofe consiste en dirigirse, en un discurso o en un relato, a todo tipo de interlocutores. Interviene generalmente en una interrupción o, en todo caso, dentro de un desarrollo. En un discurso político o judicial, la implicación del auditorio, de una parte del auditorio o incluso de un individuo puede ser un medio de elogiarlos, de criticarlos o de culparlos en público.

Ejemplo : «¿Hasta cuándo, Catilina, abusarás de nuestra paciencia?» (Cicerón) ; «Ya ven ustedes, uruguayos, cómo el gobierno dilapida los dineros del contribuyente».

Cuando el apóstrofe está destinado a un tercero ausente (personalidad, personaje histórico, héroe, divinidad, etc.), ello puede ser el medio para elogiarlo, criticarlo o culparlo como representante simbólico de una virtud o de un vicio, en el género epidíctico. Otro recurso

de la argumentación, propia del diálogo, consiste en dirigirse a un interlocutor real o imaginario apuntando en realidad a otro.

2. Prosopopeya

La prosopopeya es el procedimiento general que vuelve presentes a los ausentes, a los muertos, a los dioses, a los seres sobrenaturales o a las entidades abstractas (en este último caso, se habla de *personificación*). Esas evocaciones conducen muy a menudo a darles la palabra : se habla entonces de *sermocinación*.

Ejemplo : «Si Marx estuviera aquí, diría...» ; «Nuestros ancestros nos guían en esta tarea».

3. Hipotiposis

La hipotiposis agrupa el conjunto de procedimientos que dan vida y realismo a una narración o a una descripción. Algunos de esos procedimientos pueden ser : el presente «de narración», la brevedad de las frases, interrupciones con una reactualización pronominal eventual (paso de la tercera a la primera persona), repeticiones, etc. Cuando esta figura asume la forma de una descripción moral o psicológica de un personaje, se habla de *etopea*, y cuando se describe el aspecto físico, de *prosopografía*. En ambos casos, puede ser un componente de un *retrato*.

4. Premunición

La premunición o *precaución oratoria* es una figura que implica al locutor y consiste en una advertencia dirigida al auditorio con el propósito de prepararlos para escuchar enunciados chocantes o sorprendentes.

Ejemplo : «Mi deber me obliga a comunicarles una triste noticia...»

5. Prolepsis argumentativa

La prolepsis consiste en la anticipación de un hecho en un discurso, y sirve también de prólogo a un conjunto argumentativo. El locutor comienza por citar una objeción que podría serle dirigida -o que ya le ha sido dirigida en otras ocasiones- para refutarla a continuación. La eficacia argumentativa de la prolepsis se debe a la presencia de argumentos adversos en boca del propio locutor, quien se adelanta a prevenir eventuales intervenciones desfavorables. Una maniobra semejante tiende a probar el carácter irrefutable de la argumentación, ya que conduce al auditorio a pensar que el orador ha sopesado las objeciones más importantes. Las prolepsis están construidas casi siempre en forma de *concesión*, como en los ejemplos siguientes.

Ejemplo : «ciertamente... pero...», o «ustedes me dirán que... pero la respuesta a eso es...»

6. Cesión

La cesión es una forma de concesión luego de la cual, a diferencia de la prolepsis, el locutor

no establece ninguna refutación. Se trata, de alguna manera, de una autodepreciación simple y modesta que no atribuye al orador otro mérito que el de la honestidad. Este tipo de figura se encuentra a veces en los exordios, en especial en la *captatio benevolentiae*.

Ejemplo : «No soy un especialista en esta materia».

7. Sincorexis

La sincorexis es, frente a un adversario, una concesión aparente que precede a una contradicción o a una trampa. La ficción policial (y quizá a veces la realidad) rebosa de interrogatorios donde se emplea esta figura.

Ejemplo : «Supongamos que usted no estuvo acá la noche del asesinato, que su coartada se verifica y que usted nunca oyó hablar de la víctima. Pero ¿cómo puede explicar que se haya encontrado en el lugar del crimen esta arma con sus huellas digitales?»

8. Excusa

Con la excusa, el locutor busca también la adhesión del auditorio, no ya en el terreno del razonamiento, sino en el de la moral. Deja constancia de una falta que ha cometido -o que dice haber cometido- para justificarse a continuación. Este procedimiento puede tener como finalidad alegar un interés moral superior.

Ejemplo : «Al publicar esta información, violé mi código de deontología (secreto confesional, profesional, judicial, etc.) pero el asunto era demasiado grave para que el público lo ignorara».

Otra finalidad de esta figura es la recriminación. En este caso, la excusa no supone ningún arrepentimiento del locutor respecto de sus dichos o de sus actos, sino por el contrario un medio para expresar una recriminación.

Ejemplo : «Lo lamento mucho, pero sus calificaciones son muy insuficientes»; «Lo siento, será para otra vez».

9. Preterición

La preterición consiste en callar en apariencia un tema, a menudo para abordarlo con más fuerza. En este sentido, puede ser un medio eficaz de insistencia.

Ejemplo : «Más vale no hablar de estos asuntos...»; «prefiero no abundar en detalles...»

10. Retroacción y autocorrección

Se habla de retroacción o *epanortosis* cuando el locutor vuelve sobre sus palabras para moderarlas, introducir un matiz o incluso retractarse.

Ejemplo : «Usted es un individuo deshonesto, o por lo menos incompetente».

A diferencia de la retroacción, que apunta a contradecir lo dicho, la autocorrección modifica lo que acaba de decirse, para sustituirlo por una expresión más fuerte o más

apropiada. La *corrección*, a su vez, cumple una función análoga a la de la autocorrección, pero en relación con los dichos del interlocutor.

Ejemplo : «Esto es un turgorio, mejor dicho : es una pocilga» ; «¿Un intelectual? Querrás decir un payador».

11. Paréntesis

El paréntesis es un enunciado que en un mismo discurso interrumpe otro, del cual es sintácticamente independiente. Cuando el paréntesis es breve y no interrumpe el hilo del discurso, se llama *parémbola* o *inciso*, esto es, una proposición ligada sintácticamente al tema principal. Se trata de *digresiones* cuando, a la inversa, los paréntesis son excesivamente largos y constituyen desarrollos o relatos en sí mismos.

12. Epifonema

La epifonema es una exclamación sentenciosa bajo la forma de un paréntesis que se ubica a menudo al final de un desarrollo.

Ejemplo : «En esta casa nadie me presta atención. La verdad es que no sé para qué hablo».

13. Sujeción

La sujeción es la presentación de una idea bajo la forma pregunta-respuesta. Esta fórmula subraya una idea presentándola como la respuesta a una pregunta, procedimiento que con frecuencia resulta más eficaz que una simple afirmación, ya que transforma falsamente el monólogo en diálogo. Es una figura muy conocida en el discurso político, que finge asociar al público a la producción de las ideas a través de una pseudo connivencia.

Ejemplo : «¿Cómo resolver la contradicción entre Estado y mercado? Personalmente, creo que...».

14. Pregunta retórica

La pregunta retórica o *pregunta de estilo* es una pregunta que supone una respuesta unánime y no expresada del auditorio. Es una manera hábil de ganar la adhesión del público sobre cosas evidentes. Para reunir las opiniones favorables o desfavorables a una idea, el orador emplea un vocabulario con connotaciones positivas o negativas a fin de orientar los juicios en el sentido deseado.

Ejemplo : «¿Se puede seguir de brazos cruzados mientras las mafias operan impunemente y casi a la luz del día? ¡Por supuesto que no!»

15. Circunloquio

El circunloquio es una manera complicada de expresarse, que se explica con frecuencia por una timidez o una incomodidad que no se quiere dejar traslucir.

Ejemplo : «Tengo el pesar de informarle que su candidatura, aún cuando cumple muchos de los requisitos exigidos, no se ajusta totalmente al perfil que creemos más adecuado para nuestra empresa en el momento actual».

Figuras de construcción

Las figuras de construcción están basadas en construcciones sintácticas. Pueden ser agrupadas, a grandes rasgos, en dos categorías : por un lado, aquellas que juegan sobre las simetrías o, a la inversa, sobre las construcciones osadas, y aquellas que se fundan sobre la repetición y la acumulación.

I. Simetrías

1. Quiasmo

La figura de simetría más conocida es el quiasmo, que consiste en ubicar consecutivamente y en orden inverso dos sintagmas construidos de manera idéntica. El quiasmo facilita la expresión de los paralelismos, de las comparaciones y de las antítesis.

Ejemplo : «Discuto con los demócratas ; con los extremistas no hablo».

2. Epanadiplosis

La epanadiplosis, figura próxima del quiasmo, une dos proposiciones, la primera de las cuales comienza por una palabra que se encuentra al final de la segunda. El efecto buscado es también en este caso la simetría, con el agregado de la identidad de las palabras que fundan esa simetría.

Ejemplo : «Nada hemos negociado y no estamos dispuestos a negociar nada».

3. Antimetábola o reversión

La antimetábola permite, permutando dos palabras de un enunciado, constituir otro de sentido inverso.

Ejemplo : «Hay que comer para vivir y no vivir para comer».

4. Antítesis

Con la antítesis, el efecto de simetría se basa en el enunciado de proposiciones contrarias, una de las cuales tiene la función de dar relieve a la otra.

Ejemplo : «No es un alfeñique, sino un atleta consumado» ; «hoy lloramos a quien tanto nos hizo reír».

Se habla de *enantiosis* cuando la antítesis opone dos términos o dos conceptos fundamentalmente contradictorios, en una oposición maniquea : bien/mal, único/múltiple, humano/divino, material/espiritual, demócrata/totalitario, etc.

Ejemplo : «No se trata de evitar el mal, es preciso hacer el bien» ; «No les estoy pidiendo un trabajo sencillo, la tarea es ardua».

II. Desarticulaciones

1. Asíndeton o disyunción

La figura más simple dentro de las desarticulaciones es el asíndeton, la ausencia de vínculo entre dos proposiciones. Su efecto es, paradójicamente, hacer descubrir con mayor fuerza el lazo lógico no expresado. Como en la litote, la economía de medios sirve aquí para reforzar la expresión.

Ejemplo : «No participaste en la decisión ; no tendrás derecho a quejarte» ; «Llegué cansado, destruido» ; «La selección uruguaya perdió un partido ; habrá revancha».

2. Elipsis

La elipsis es la supresión de palabras que, en principio, la sintaxis o incluso la lógica ordinaria de la frase exigen. También en este caso la economía se pone al servicio de la expresividad.

Ejemplo : «Lo estimaba siendo enemigo ; como aliado mucho más».

En este ejemplo, el enunciado completo (menos logrado) debería ser : «Lo estimaba aún cuando era mi enemigo ; siendo mi aliado, lo estimo mucho más». Llevado al extremo, el efecto de extrema concisión de la elipsis desemboca un estilo telegráfico y posee a veces un gran vigor.

Ejemplo : «¡Pero! ¿Usted por acá? ¿Ya de vuelta? ¿Cómo va? ¿En forma?».

3. Parataxis

Se llama parataxis al procedimiento sintáctico que suprime los lazos de coordinación, de subordinación y en general todo aquello que establece un vínculo entre los sintagmas y entre las proposiciones. Se habla de *hiperparataxis* (o *dislocación*) cuando el procedimiento es llevado al extremo, por la utilización abundante del asíndeton. Esta sintaxis primitiva, casi infantil, puede traducir la sorpresa o la cólera.

Ejemplo : «¡Usted, hablarme en ese tono! ¡Es inaudito! ¡Yo que pensaba que era educado! Pero ¿quién se cree?»

4. Anacoluto

El anacoluto, otra forma de desarticulación, es una ruptura inesperada en una construcción sintáctica. Cuando es voluntaria, puede tener por ejemplo el efecto de un título. Carencia de

una secuencia gramatical; un cambio en la construcción gramatical dentro de la misma frase.

Ejemplo : «Cuanto más lo examino y más lo estudio, es más absurdo»; «Los americanos, si no hubieran intervenido en la Segunda guerra mundial, todo el curso de los acontecimientos hubiera sido distinto».

Estas licencias sintácticas provocan un efecto de realidad que puede ser eficaz por su proximidad con el estilo elíptico y paratáxico del habla corriente.

III. Construcciones atípicas

1. Zeugma

La zeugma es la asociación de varios miembros de frase que comportan un elemento en común pero que no es repetido.

Ejemplo : «La honestidad no es un mérito, ni la transparencia una virtud».

En este ejemplo, se evita una repetición por medio de la elipsis del verbo «ser» conjugado a la tercera persona.

2. Hendiadis

Esta figura consiste en enunciar una idea bajo la forma de dos elementos coordinados por «y» (o un conector equivalente), cuando en realidad un único sintagma bastaría.

Ejemplo : «La burocracia y su hora del té se han transformado en el chivo expiatorio de todos los males del Estado».

A través de esta forma se pone en paralelo un objeto y una propiedad característica de ese objeto, enunciada bajo la forma de una imagen o de una cualidad abstracta (en el primer ejemplo se podría haber dicho «la burocracia y la holgazanería que fomenta»). La intención es insistir sobre la caracterización del objeto, a menudo para hacer de la misma un argumento causal que el conector conjuntivo «y» disimula hábilmente.

3. Hipérbaton

El hipérbaton agrega un elemento a una frase que parece terminada y que normalmente debería insertarse dentro de la misma.

Ejemplo : «No conozco nada más aburrido que la programación de Canal 5, ni más pobre»; «Vive en una estupenda casa, y bien ubicada».

Cuando el hipérbaton es intencional, traduce generalmente la voluntad de dar relieve al elemento añadido, pero puede ser involuntaria en un discurso improvisado. En ese caso, no puede hablarse de figura en sentido estricto, pero ese agregado tardío puede revelar un argumento espontáneo, una asociación de ideas. [La *anástrofe* es una forma de hipérbaton]

4. Tmesis

La tmesis disocia palabras que la sintaxis normalmente encadena. La intención de dar relieve es del mismo tipo que en el hipérbaton, pero el procedimiento es el de un intercalamiento.

Ejemplo : «Cualquiera, grande o pequeña, sea la recompensa de tanto esfuerzo, habrá valido la pena».

5. Inversión

La inversión modifica el orden sintáctico de la frase ordinaria para subrayar una idea contenida en la misma.

Ejemplo : «De un cáncer murió».

El enunciado del ejemplo es más elocuente que «murió de un cáncer», si lo que se quiere es poner el acento en la naturaleza de la enfermedad. Se habla de *anástrofe* cuando este procedimiento de permutación, que en la inversión involucra al tema y al predicado, se limita a dos términos de un mismo sintagma.

Ejemplo : «Sin malicia ninguna».

6. Anfibología

La anfibología designa en principio todas las ambigüedades de sentido en un enunciado. A veces el origen de esa ambigüedad es relativo al léxico (doble sentido de una palabra, por ejemplo) pero numerosos malentendidos provienen de la sintaxis. Es un procedimiento empleado con frecuencia como recurso cómico.

Ejemplo : «Le ofrecí un pollo a mi vecina que ya unté con manteca».

IV. Repeticiones

1. Anadiplosis

La anadiplosis consiste en retomar un término con el que termina una frase al comienzo de la frase siguiente. Es un procedimiento de vínculo enfático.

Ejemplo : «Decidió atravesar el desierto. El desierto es un lugar peligroso».

2. Anáfora

La anáfora es la repetición de una palabra o de una fórmula al comienzo de varias frases.

Ejemplo : «Los arquitectos son los responsables de la planificación del entorno físico ; los arquitectos son los responsables del espacio en el que vivimos y trabajamos ; los

arquitectos deben rendir cuentas por los errores que cometen, que afectan nuestra vida cotidiana y nuestra ciudad».

Cuando el mismo procedimiento se aplica al final de las frases, se habla de epífora, que en prosa puede servir para una forma de insistencia agresiva. La asociación de la anáfora y de la epífora constituye la símploque.

Ejemplo : «¿Qué quiere esta señora? ¿No está conforme, esta señora?
«¡Es la culminación de un largo trabajo de este grupo de deportistas! ¡Es la culminación victoriosa que recompensa el sacrificio de este grupo de deportistas!»

3. Epanalepsis

La epanalepsis es la repetición expresiva, a menudo incluso exclamativa, de una palabra o de un miembro de frase. Esa repetición enfática refuerza a veces la impresión de sinceridad.

Ejemplo : «¡En esto me comprometo ante ustedes! ¡Me comprometo ante ustedes!»

4. Epánodo

El epánodo consiste en retomar ciertas palabras de una frase para explicarla una a una.

Ejemplo : «Su política comercial es anacrónica e irreal. Anacrónica, porque la competencia ya la abandonó desde hace más de diez años ; irreal, porque no tiene en cuenta la enorme inversión publicitaria que hay que hacer».

V. Acumulaciones

1. Polisíndeton

El polisíndeton, contrariamente al asíndeton, es la repetición enfática de una conjunción.

Ejemplo : «Está equivocado, y persiste en su error, y se va a dar contra la pared».

2. Metábola

La metábola es una acumulación de expresiones sinónimas destinada a enunciar una idea de manera diferente, eventualmente con más fuerza y con la intención de precisar el pensamiento.

Ejemplo : «Acabo de perder un buen negocio, un negocio excelente, que salvaba definitivamente a mi empresa».

3. Conglobación

Esta figura consiste en acumular en un aparente desorden las componentes de una situación cuya unidad se comprende.

Ejemplo : «El riesgo es una dictadura, el amordazamiento de la prensa, el terrorismo, la miseria...»

4. Redundancia

La redundancia es la fórmula general que consiste en expresar dos o más veces una misma información en un mensaje. Lógicamente, debería ser inútil, pero debe tenerse en cuenta la atención más o menos grande del auditorio. Una figura de redundancia por excelencia es el *pleonasm*, la repetición lógicamente inútil de una idea en una misma frase o en una misma proposición. Se trata de un elemento superfluo en la expresión de una simple fórmula.

Ejemplo : «Agregar una palabra más» ; «prever con anticipación», etc.

5. Gradación

La gradación, procedimiento de amplificación, es la presentación de una serie de ideas en progresión ascendente o descendente. El interés es provocar en el auditorio sentimientos cada vez más fuertes, suscitar su entusiasmo o, en el caso inverso, su indignación.

Ejemplo : «Esto es una estafa, una burla a la inteligencia de la gente, un atropello, un atentado a los derechos de los ciudadanos».

Cuando el apogeo de la progresión (acmé) crea un efecto de sorpresa por la desproporción entre el remate y lo que precede, se llama decepción. Cuando una gradación ascendente termina con uno o varios elementos inesperados, se habla de gradación rota.

Ejemplo : «Era honesto, generoso, inteligente, de una cortesía sin par, insulso, chato».

En un sentido similar, pueden también concebirse gradaciones semánticas paradójicas.

Ejemplo : «Es peor que un crimen, es un error».

Argumentación

Problemas generales de la argumentación

I. Las cuestiones

La cuestión es una duda o disputa que resulta de dos opiniones contrarias sobre una misma cosa. V. gr., *si conviene que se estudie el derecho natural*. Esta duda nace de que unos tienen dicho estudio por útil y otros por muy perjudicial. El orador pondera entonces sus daños o ventajas para persuadir o disuadir.

Las cuestiones son *infinitas* o *finitas*: las primeras son las que no se ciñen a ninguna circunstancia de lugar, tiempo o persona, lo que llaman los griegos *thesis* y Cicerón *pregunta particular*. Las segundas son aquellas donde interviene alguna de las circunstancias dichas, llamadas en griego *hypothesis*, y en latín *causas*. En todas ellas parece se trata determinadamente de cosas o de personas. La infinita siempre se extiende a más, y la finita a cosas menos universales.

Ejemplo: Infinita será la cuestión: *si el hombre debe casarse*; y será finita, cuando se duda: *si conviene que Catón se case*.

En toda cuestión finita va incluida la general, como que es primera. Aunque en las causas, que miran a una persona, no basta el tratar la cosa en común, es cierto que no podemos llegar a la cuestión particular, sino ventilando primero la general.

II. La argumentación y la lógica

1. Argumentación e inferencias

La argumentación no se diferencia de los razonamientos formales en sus objetivos sino únicamente en sus modalidades. Se trata, en ambos casos, de hacer progresar el pensamiento (en el sentido de progresión, y no de progreso) partiendo de lo conocido para hacer admitir lo desconocido. Esta operación es llamada *inferencia*.

No todas las inferencias, empero, proceden de razonamientos: si se oye sonar el teléfono, por ejemplo, se infiere inmediatamente que hay alguien al otro lado del tubo. La simple experiencia del mundo permite pues a menudo las inferencias, que escapan, en esos casos, al terreno de la argumentación. Otras inferencias, en cambio, necesitan una verdadera operación intelectual además de la experiencia (es el vasto campo de los razonamientos empíricos), o incluso al margen de la experiencia, en el caso de las ciencias exactas.

Ese conjunto de razonamientos se divide en dos especies principales: la *deducción* y la *inducción*.

2. La deducción y la silogística

La deducción es el principio de razonamiento que va de lo general a lo particular. Sus principales formas de validez formal se definen a partir del *silogismo*.

Ejemplo : Toda Europa es democrática;
Italia pertenece a Europa;
Por lo tanto, Italia es democrática.

Las dos primeras proposiciones constituyen las *premisas* del razonamiento. La primera es una ley general, llamada *mayor*. La segunda es un hecho particular, llamada *menor*. La conclusión que deriva de las premisas es una inferencia que debe obedecer, para ser válida, a reglas muy precisas. Esas reglas son llamadas *extensionales*, es decir independientes del contenido empírico de los términos (en el caso contrario, se habla de *intensionalidad*). Todo silogismo, como todo razonamiento formal, debe entonces poder ser traducido del lenguaje natural a un lenguaje artificial.

Las tres proposiciones del silogismo contienen tres términos en total, distribuidos dos a dos. Se distingue el *gran término* (Estados democráticos), el *término medio* (Europa) y el *pequeño término* (Italia). Según el lugar de esos términos en las premisas, se encuentran cuatro *figuras* posibles. El ejemplo anterior pertenece a la primera figura, donde el término medio es el sujeto de la mayor y el predicado (o, si se prefiere, el atributo) de la menor. Pero el término medio podría también ser el predicado de las dos premisas (segunda figura), sujeto de ambas (tercera figura), o predicado de la mayor y sujeto de la menor (cuarta figura).

La silogística distingue también los modos, es decir la disposición de los términos según las variables universal/particular y afirmativo/negativo, lo cual da las proposiciones universales afirmativas (a), universales negativas (e), particulares afirmativas (i) y particulares negativas (o). Estas notaciones con vocales datan de la escolástica. La combinación de las figuras y de los modos permite pues teóricamente 256 posibilidades, de las cuales en realidad sólo 19 son válidas. Se las designa con palabras latinas formadas a partir de las vocales mencionadas. Así, la forma del ejemplo dado se denomina *Barbara* (a, a, a), puesto que las tres proposiciones son universales afirmativas.

El interés de la silogística es mostrar la validez de los razonamientos deductivos independientemente del contenido de las proposiciones, siempre que se respete el principio de extensionalidad. No obstante, es necesario un acuerdo sobre la pertinencia de los términos. Si, en el ejemplo, se reemplaza Italia por Israel o Ucrania, su pertenencia a Europa (noción bastante vaga) no reúne el consenso.

En realidad, la lógica formal no permite disolver sino las trampas argumentativas más groseras, escasísimas de hecho en los discursos y en las conversaciones : la mayoría de los errores, podría decirse, proviene esencialmente de que los individuos razonan sobre principios falsos, no de que razonan mal siguiendo sus principios. Las incertidumbres del lenguaje son las que hacen la mayoría de los sofismas, como lo muestra este ejemplo conocido, formalmente irreprochable y sin embargo absurdo.

Ejemplo : Todo lo que es raro es caro;
Un caballo barato es raro;
Por lo tanto, un caballo barato es caro.

La noción de rareza puede comprenderse en un sentido natural o en un sentido económico, de donde la ambigüedad.

Puesto que la riqueza de los razonamientos deductivos excede el marco de los formal, los tratados de retórica, desde Aristóteles, estudian los silogismos complejos, es decir aquellos que no son presentados bajo la forma canónica de las tres proposiciones. Son el *sorites*, el

epiquerema y el entimema.

i) EL SORITES

Es el argumento del «montón» (*sóros*), así llamado porque podía preguntarse hasta qué punto, quitando uno a uno los granos de un montón de trigo, éste seguía siendo un montón. Así, el sorites se vincula con el silogismo cuando se multiplican las premisas que se encadenan en número indefinido como en un montón.

Ejemplo : En Uruguay se realizan periódicamente elecciones ;
la función de las elecciones es designar a los gobernantes ;
el pueblo que elige a sus gobernantes es soberano ;
un pueblo soberano es el de un Estado democrático ;
por lo tanto, Uruguay es un Estado democrático.

Este sorites es la expresión extendida del silogismo siguiente : «Todos los Estados cuyo pueblo es soberano son democráticos (mayor expresada o no) ; Uruguay tiene un pueblo soberano ; por lo tanto Uruguay es un Estado democrático». Se observa simplemente que la menor ha sido descompuesta en una serie de proposiciones encadenadas por relaciones de implicación. Podría también haber sido el caso de la mayor.

ii) EL EPIQUEREMA

Es otra manera de extender el silogismo. Se aportan argumentos (pruebas o lugares comunes) a las premisas que se consideran poco convincentes. Así, se podría decir : «Toda Europa es democrática (definiendo la noción de democracia y repasando los diferentes Estados que satisfacen esa noción) ; Italia forma parte de Europa ; por lo tanto, Italia es democrática». Aquí es la mayor la que ha sido confirmada por pruebas, pero se hubiera podido hacer lo mismo para la menor, lo cual, en el ejemplo concreto, no tendría mucha utilidad.

iii) EL ENTIMEMA

En cuanto al entimema, es complejo porque simplifica. A la inversa de los dos casos precedentes, el entimema reduce la expresión del silogismo. Se trata, en otras palabras, de un silogismo incompleto por la falta de una de las premisas. Existen al respecto dos alternativas : o bien se considera que la premisa faltante es lo suficientemente evidente como para autorizar su eliminación (versión honesta), o bien se prefiere escamotearla porque es discutible, o eventualmente falsa (versión sofística).

Ejemplo : Así, puede decirse sin temor : «Italia, como el resto de Europa, es un Estado democrático» (eliminación de la menor, juzgada evidente : se sabe que Italia está en Europa).

Pero es posible encontrar entimemas discutibles.

Ejemplo : «Ese individuo, como todos los arquitectos, sabe dibujar» (olvido de una menor que establezca que el individuo en cuestión se graduó efectivamente en la Facultad de arquitectura, lo cual puede ser falso) ;

«Ese automóvil, como todos los BMW, tiene un motor turbo» (omisión de una mayor manifiestamente errónea).

3. La inducción y la generalización

A la inversa de la deducción, la inducción parte de hechos particulares y conduce en principio a una generalización. Esa operación es necesaria en los procedimientos científicos, puesto que permite extraer leyes a partir de los hechos observados, pero también a numerosos razonamientos en la vida cotidiana. Los lógicos distinguen generalmente la *inducción completa*, que permite inferencias a partir de la totalidad de los fenómenos involucrados, y la *inducción amplificante*, que no utiliza sino una muestra de fenómenos. La primera forma es indispensable cuando se necesita una observación exhaustiva de la realidad: no se puede inducir que ningún estudiante está ausente sino después de haber pasado la lista íntegramente; del mismo modo, una regla de gramática no puede ser enunciada sino en virtud de un estudio completo de las formas y de las excepciones.

La inducción amplificante es más audaz, y por ende a la vez más productiva desde un punto de vista heurístico (relativo al descubrimiento) y más susceptible de errores. En efecto, hay que contar por un lado con la tendencia a generalizar en el sentido de la conveniencia o de los deseos del interesado, por razones afectivas, y por otro con el problema metodológico de saber si los fenómenos observados son representativos de una clase y si es pertinente inducir una ley general a partir de ellos. Este tipo de incertidumbres, en materia de argumentación, se encuentra en particular en los argumentos empíricos y en los sofismas.

Es importante precisar que el razonamiento inductivo no desemboca siempre en una generalización, sino a veces en conclusiones referidas a hechos particulares. Es el procedimiento del inspector de policía, que a partir de indicios fácticos concordantes induce la culpabilidad de un sospechoso. El razonamiento es el inverso del silogismo judicial, cuya forma es, cuando la culpabilidad de un individuo ha sido establecida, «todo delincuente cae bajo el peso de la ley; este individuo es culpable de un delito; por lo tanto, será castigado con prisión».

III. La argumentación y sus criterios específicos

1. El problema del auditorio

Para fundar filosóficamente la argumentación según una teoría de los valores, se plantea la necesidad de un «auditorio universal». Esta noción significa, sencillamente, un auditorio medio, desde que la retórica se dirige en principio a un público no especializado, pero puede tratarse también de un auditorio ideal (en el sentido técnico del término). En este segundo caso, la argumentación se volvería teóricamente tan rigurosa como una demostración científica, puesto que todo el mundo estaría dispuesto a ser convencido de la misma manera, es decir objetivamente.

En los hechos, el auditorio ideal rara vez existe; la mayoría de las veces, el *ethos* y el *pathos* o, si se prefiere, la componente afectiva y por lo tanto subjetiva del auditorio integran el conjunto de elementos que el orador debe imperativamente tener en cuenta. Esto conduce a disociar las nociones de argumentación y de demostración. La demostración es un

encadenamiento de razonamientos, ligados entre sí por un carácter de necesidad y relativamente autónomos de la voluntad de su autor. En la argumentación, por el contrario, el orador escoge y articula sus argumentos en función de una estrategia.

Es posible, en función de lo dicho, oponer dos clases de argumentación, la argumentación *ad rem* (sobre la cosa), y la argumentación *ad hominem* (a la persona).

i) ARGUMENTACIÓN *AD REM* (SOBRE LA COSA)

Llamada también argumentación *ex concessis* (extraída del asentimiento unánime), es aquella que se dirige al auditorio universal. Necesita un acuerdo previo de los interlocutores sobre creencias y conceptos comunes.

ii) ARGUMENTACIÓN *AD HOMINEM* (A LA PERSONA)

Esta argumentación disimula, bajo la apariencia de un acuerdo previo, un desacuerdo fundamental. Es el ejemplo del individuo supersticioso que tras haber roto un espejo cree que ello le traerá mala suerte, y a quien se consuela diciéndole que romper un espejo sin marco no es maléfico. Una argumentación *ad rem* mostraría, en cambio, que las supersticiones son infundadas.

2. El terreno de lo incierto y lo verosímil

La argumentación es un asunto de lenguaje y no sólo de conceptos. La pluralidad de sentidos de ciertas palabras (polisemia) y las ambigüedades, que dan al lenguaje muchas de sus propiedades poéticas, le confieren al mismo tiempo su poder argumentativo. Por otra parte, el discurso es a veces menos rico en lo que dice que en lo que no dice, en sus supuestos. Ciertos supuestos son de orden ideológico; propios de una comunidad o de una época dadas, reciben el nombre de «ideologemas» y acompañan, por ejemplo, ciertas palabras fuertemente connotadas, como «judío», «comunista», «milico», u otras.

Ejemplo : la afirmación «Fue estafado por un judío» tiende a establecer un lazo de causalidad «evidente» entre el verbo y el agente, confirmando de ese modo un prejuicio.

Pero la presuposición no es únicamente ideológica : puede ser inmanente al enunciado. Además del entimema que, como se vio, escamotea una de las premisas de un razonamiento, muchos enunciados revelan por transparencia supuestos importantes. Por ejemplo, la frase «El Partido Comunista uruguayo *se dio cuenta* de las atrocidades del estalinismo» puede revelar en filigrana el supuesto (consciente o no en el locutor) de su responsabilidad en esas atrocidades o de su inconsciencia frente a las mismas.

Los argumentos lógicos

Parece excesivo llamar «lógicos» a una categoría de argumentos desde que estos últimos conllevan siempre, por definición, elementos vagos, inciertos o discutibles. Algunos autores (Perelman, en particular) utilizan la expresión «cuasi lógicos» para referirse a este tipo de argumentos, cuya particularidad es presentar una apariencia más rigurosa que la mayoría de los restantes y, especialmente, que los argumentos empíricos. Ello no elimina su carácter refutable.

I. La definición : formas lógicas

Definir es plantear una relación de ecuación o de equivalencia con el propósito de dar un sentido a un concepto. La mayoría de las veces es un preámbulo a la argumentación puesto que se busca, definiendo un concepto, entenderse con el auditorio sobre bases comunes. La lógica proporciona varias maneras de definir.

1. Definiciones en comprensión y en extensión

Definir en comprensión es dar las propiedades características de un objeto para permitir una representación intelectual y abstracta del mismo.

Ejemplo : se puede definir el Museo del fútbol como «un museo dedicado a la historia del fútbol uruguayo».

La definición en extensión consiste en enumerar los elementos constitutivos del objeto, de manera de dar una representación concreta del mismo.

Ejemplo : el mismo museo será definido pues como «un museo que comprende camisetas de futbolistas, afiches de torneos, fotografías, trofeos y pelotas de fútbol», o «salas dedicadas a los campeonatos olímpicos, a las copas del mundo, otras a los clubes uruguayos, etc.»

El valor de estos dos tipos de definición no es el mismo según el contexto. En algunos casos, en particular cuando se trata de conceptos abstractos, se impone una definición en comprensión. No parece muy atinado, en general, definir el socialismo como «la ideología de Frugoni, de François Mitterrand, de Tabaré Vázquez y de Felipe González», pero sí es pertinente y oportuno definir la *Tetralogía* de Wagner enumerando sus cuatro óperas y, eventualmente, presentando sus sinopsis. En el discurso argumentativo, en suma, la definición reposa sobre una estrategia de sentido común.

2. La definición descriptiva

Se trata sin duda del procedimiento de definición más pobre. Consiste simplemente en sustituir el término a explicar por otro puramente descriptivo, haciendo caso omiso de las propiedades esenciales del objeto.

Ejemplo : La Universidad Católica puede así ser definida como «el gran edificio situado cerca de 8 de Octubre y Garibaldi, en el barrio de la Blanqueada» ; un policía como «un individuo vestido de azul, con una gorra con visera y una pistola a la cintura».

3. La definición operativa

Con este procedimiento, el término a explicar se sustituye por una operación de verificación experimental que funda la noción. No se buscan las propiedades constitutivas del objeto sino sus efectos sintomáticos.

Ejemplo : Tal cuerpo es un ácido porque hace cambiar el color de un papel tornasol.

Este procedimiento puede ser cómodo cuando se busca definir rápidamente una noción compleja, para la cual se prefiere no utilizar conceptos vagos o controvertidos.

Ejemplo : se podrá evitar internarse en consideraciones morales y en debates interminables definiendo la *honestidad* como la «cualidad que permite a un individuo gozar de la consideración de sus conciudadanos».

4. La definición explicativa

Es el procedimiento más satisfactorio para abordar nociones que existen en el léxico. La operación consiste en una extensión de la noción en todas sus implicaciones conceptuales, con el objetivo de acceder a la esencia del objeto a definir. Se buscarán pues todas las características que permiten distinguir ese objeto de otros, remitiendo eventualmente a sinónimos y a otras nociones útiles por ser más conocidas.

Ejemplo : se podría así definir el *paralelogramo* como «un cuadrilátero cuyos lados son iguales y paralelos dos a dos».

Una definición como la del ejemplo se atiene, en efecto, únicamente a las propiedades esenciales de la figura, sin cargarse por ejemplo de consideraciones sobre la apertura de los ángulos, propiedades que derivan necesariamente de las precedentes.

Ejemplo : la definición del *cuadrado* puede ser enunciada como sigue : «un rectángulo cuyos lados son todos iguales».

Obsérvese que la simplicidad de la definición dada en este ejemplo se debe a la utilización de un concepto útil, el de rectángulo, que se supone ya claramente definido. Toda la dificultad radica en la exactitud y en la elección de los conceptos fundamentales que formarán parte de la definición, y es en ese punto, naturalmente, que los interlocutores pueden enfrentarse. A propósito de la exactitud, véase la definición del *robo* en el Código penal francés de 1810 (artículo 379) :

Ejemplo : «Quien haya sustraído fraudulentamente una cosa que no le pertenece es culpable de

robo».

Esta definición lacónica permite (y permitió) debates sobre cada uno de sus conceptos fundamentales, como la noción de «cosa», que llevó a preguntarse por ejemplo si el «robo» de electricidad era posible. Del mismo modo, el adverbio «fraudulentamente» excluye en principio la calificación de robo en los casos en la cosa ha sido sustraída involuntariamente o por error. Si, en cambio, la sustracción se realiza por medio de la violencia o de amenazas, ya no se trata de un robo, sino de una «extorsión». Cambiar una sola palabra de la definición citada conduciría pues a una gran confusión en la calificación jurídica de los hechos, lo cual vuelve indispensable la enunciación exacta de los rasgos característicos de una noción. En el ejemplo del robo, la jurisprudencia se encargó de esclarecer los conceptos utilizados en el artículo, procediendo a su definición, pero cada una de esas definiciones podría a su vez ser objeto de nuevas precisiones, y así sucesivamente. Esto muestra que la definición de los conceptos, aun aquellos aparentemente más simples, siempre está sujeta a controversia.

En cuanto a la elección de los conceptos, el debate pasa por establecer cuáles son primordiales y cuáles son accesorios. El concepto de «enfermedad», por ejemplo, será definido por algunos según el criterio del «dolor» y por otros en función de una normalidad puramente estadística. Para los primeros, la toxoplasmosis, en la medida en que no duele, apenas será una enfermedad ; para los segundos, los miopes y los zurdos constituirán casos patológicos.

5. La definición convencional

Esta definición, a diferencia de la anterior que precisa el sentido de una expresión conocida pero cuyo contenido es incierto, apunta por el contrario a crear, por convención con el auditorio, un concepto nuevo. A veces el término es inventado : se tratará entonces de un neologismo. En los demás casos, mucho más frecuentes, se desvía un término de su sentido habitual para adquirir un sentido particular.

Ejemplo : la reutilización de palabras ya existentes se encuentra en abundancia en las obras de Freud, que crea de esa manera numerosos conceptos denotados por palabras como «regresión», «represión», etc.

Este tipo de definición se distingue de la definición explicativa también en virtud de que no puede suscitar ninguna objeción verdadera, puesto que precisamente crea un concepto ; se puede, cuando más, cuestionar la elección de la palabra.

II. La definición : formas retóricas

Las formas de las definiciones precedentes dejan entrever las utilidades «pedagógicas» que pueden hacerse de las mismas. Por «pedagógicas» se entiende el carácter no deliberativo y destinado únicamente a la clarificación de las nociones. Se dijo, en efecto, que es posible considerar la definición como el preámbulo necesario de una explicación que exige un acuerdo previo sobre los conceptos empleados. Pero existe también una utilización «dialéctica» de la definición, que apunta a convencer tanto como a explicar.

1. La definición orientada

En un contexto argumentativo dialéctico o polémico, la definición sirve para explicar en un cierto sentido, a preparar el destinatario del mensaje para un desarrollo a partir de nociones remodeladas según las necesidades del locutor. Ciertos términos del vocabulario político proporcionan sin duda los mejores ejemplos de imprecisión semántica debida a su carga afectiva y a las connotaciones que posee.

Ejemplo : la palabra «fascista» (eventualmente «facho»), ya sea como adjetivo o como sustantivo.

No es infrecuente que este término se emplee como un insulto cómodo dirigido a todo lo que se asemeje vagamente a la derecha reaccionaria ; utilizarlo para definir a la derecha (a veces incluso a la derecha en su conjunto), es aprovechar su carácter atemorizador, su estatuto de tabú en el imaginario de los individuos. La intención manipuladora es evidente, de donde la necesidad de aportar explicaciones históricas, entre otras, para restablecer el empleo exacto y neutro del término. Pero una puntualización de ese tipo, que la honestidad intelectual exige, puede ser capitalizada a su vez por la extrema derecha, transformándola en un argumento destinado a tranquilizar un electorado potencial pero que podría llegar a inquietarse, eventualmente, a causa de ciertos «excesos».

Algo parecido puede ocurrir con la palabra «racismo», cuya definición, sintética, podría ser la siguiente :

Ejemplo : «Teoría de la jerarquía de las razas que conduce a la necesidad de preservar la raza llamada superior de toda mezcla, y a su derecho de dominar a las demás...»

Según esta definición, pocos uruguayos, por ejemplo, deberían confesarse racistas y resulta sencillo escudarse en la conocida fórmula «no soy racista, pero...», lo cual prueba que el rigor intelectual de una definición puede también ser un arma al servicio de la mala fe. Hace falta, en esas circunstancias, contra argumentar por medio de una redefinición más extensa y más actualizada de la palabra, o negar todo contenido significativo al término controvertido, haciéndole notar al adversario la inanidad de una protección verbal de esa clase frente al pensamiento que en el fondo la misma traduce. Fórmulas como «no juguemos con las palabras» son a veces cómodas. Pero a menudo no se piensa en obligar al adversario a precisar el sentido que le atribuye a una palabra que no ha definido lo suficiente.

2. La definición condensada y el eslogan

Yendo más lejos todavía en el arte de la manipulación, políticos y publicitarios conocen bien el valor argumentativo de las fórmulas, sobre todo cuando poseen la cualidad de una definición. Este procedimiento basa su eficacia en su propio carácter condensado, que favorece la memorización, tiene eventualmente la virtud de la brillantez y ahorra esfuerzo intelectual en los destinatarios.

Ejemplo : «El mercado es una selva donde la lucha por la supervivencia obedece a la ley del más fuerte. Los intercambios se regulan naturalmente a través de un sistema de jerarquías implícitamente organizado en función de la capacidad de cada individuo o grupo de individuos para procurarse influencia, información, recursos y, en general, instrumentos de acceso a cuotas de poder. Estas últimas, a su vez, sólo pueden ser acrecentadas por medio de los elementos que ellas mismas ponen a disposición de quienes las detentan, con lo cual el desarrollo del proceso conduce inexorablemente a un aumento de las desigualdades».

En este ejemplo, lo que «pega» es el comienzo : «el mercado es una selva». Aun cuando la explicación que sigue inmediatamente, que pone de manifiesto el carácter metafórico de esa definición, el efecto ya se ha producido. La fórmula es de una simplicidad extrema y cualquiera puede retenerla y repetirla. A partir de ese momento se abren dos alternativas : o bien la expresión gusta y se piensa que está bien formulada, que traduce una «verdad», o bien resulta irritante, lo cual prueba una vez más su eficacia oratoria. Para que una definición semejante tenga un valor argumentativo, es preciso que formule una idea ya confusamente admitida por los interlocutores.

En el mismo sentido, el discurso de propaganda utiliza también la definición condensada para expresar ideas simples, a menudo desprovistas de imágenes, y que se aproximan a menudo a la *tautología*. La publicidad, por su parte, hace un uso intenso de esta clase de definiciones, a propósito de las cuales se habla entonces de definiciones-eslogan.

Ejemplo : «Volkswagen, es la seguridad» ; «Pepsi [es] el sabor de la nueva generación».

III. La comparación y el distingo

1. La comparación

Puede ser una manera cómoda de definir un objeto o una noción en la cual, en lugar de considerar el objeto en sí, se elige un objeto comparable más simple o más conocido para definirlo por aproximación. Puede ser medio pedagógico eficaz pero en la mayoría de los casos la comparación es simplista y abusiva, porque no proporciona todos los datos relativos a los objetos comparados. Muchas comparaciones apresuradas reposan en efecto sobre similitudes engañosas o apenas superficiales.

Ejemplo : el desmembramiento del Imperio austrohúngaro y la crisis yugoslava, el integrismo católico y el integrismo islámico, los juegos circenses en Roma antigua y los espectáculos deportivos actuales, etc.

El argumento comparativo, presentado bajo la forma de una ecuación simple, saca partido de su apariencia rigurosa para una mejor manipulación, puesto que se hace caso omiso de las diferencias de contextos. La idea recibida según la cual «la historia se repite» es una ilustración corriente de esto.

Otras comparaciones apuntan a impactar por la información concreta que aportan.

Ejemplo : comparar el número de víctimas fatales de accidentes de tránsito con la población de una ciudad determinada.

El procedimiento comparativo engendra frecuentemente buenos efectos al ser combinado con una antítesis.

Ejemplo : «Es de lamentar que aprendices de brujo de la economía nos conduzcan sistemáticamente a negocios ruinosos, mientras verdaderos y probados profesionales de la administración están en sus casas sin que nadie se acuerde de ellos ni solicite sus servicios».

Ciertas comparaciones son a veces extravagantes o implícitas, pero no por ello menos elocuentes.

Ejemplo : La expresión «¡Antes que entrar en la administración pública me hago monje!» pone en relación dos ideas cuyo denominador común -la alienación y la rutina- se sobreentiende.

Al decir «Es un verdadero jefe de Estado», se sobreentiende que los demás no lo son.

Para refutar un argumento comparativo rápido y superficial, un medio eficaz consiste en profundizar la argumentación comparativa hasta desembocar en la refutación (o la relativización) de la comparación inicial. Otra alternativa, quizá más eficaz aún, es obligar al interlocutor a precisar los motivos de su comparación hasta que la misma pierda su sentido.

2. El distingo

Se trata de una comparación negativa. Es el argumento que rehusa la amalgama, la «mezcla de zapallos y tortas fritas» o que «se ponga todo en una misma bolsa». Se trata de un modo de definir utilizando, para rechazarlo, un comparante inferior o inadecuado. Así, por ejemplo, la escuela pública y la escuela privada se determinan la una con relación a la otra inferiorizándose mutuamente. Del mismo modo, la publicidad «comparativa» funda toda su argumentación sobre la distinción que el consumidor debe saber establecer entre el anunciante digno de confianza y la competencia inepta o eventualmente deshonesto.

Al distingo se encuentran asociadas en general figuras como la *antítesis*, la *enantiosis* (figuras disociativas) y la *preterición*.

Ejemplo : «Si yo le dijera de qué marca es este aparato...» ; «¿Hace falta decirle que las otras marcas no le ofrecen nada de todo esto?»

Los distingos pueden ser abusivos, y una de las reglas de interpretación de los textos jurídicos se refiere a ellos : no se debe distinguir allí donde la ley no hace distinciones.

IV. La incompatibilidad

La incompatibilidad se diferencia nítidamente de la contradicción. Mientras esta última opone una idea a su negación pura y simple, la incompatibilidad se manifiesta entre dos aserciones que no pueden coexistir en un mismo sistema sin negarse lógicamente la una a la otra *ipso facto*.

Ejemplo : «Ese objeto existe y no existe» (contradicción) ;

Un astro no puede ser a la vez un planeta y una estrella, un cristiano no puede ser materialista, un vegetal no puede ser un mineral (incompatibilidad).

En el discurso político, el argumento es vigoroso.

Ejemplo : «Somos partidarios de la libertad y creemos que su existencia es incompatible con toda clase de restricción, explícita o encubierta, a la difusión de cualquier tipo de información».

1. La autofagia y la retorsión

Se llama autofagia a la incompatibilidad de un principio con sus condiciones de enunciación, sus consecuencias o sus condiciones de aplicación. Etimológicamente, la idea «se come a sí misma», se autodestruye, hace surgir la incoherencia de un enunciado y en ocasiones expone a su autor al ridículo.

El silogismo «dos cretenses son mentirosos, yo soy cretense, por lo tanto soy mentiroso» es un sofisma por autofagia del primer tipo en la medida que, si bien está correctamente

construido desde el punto de vista de la lógica formal, su incoherencia proviene de la incompatibilidad entre la aserción que produce y la condición de quien la enuncia. Estos casos de autofagia son más frecuentes de lo que se cree en la vida cotidiana.

Ejemplo : un anuncio en el que se indique : «Curso de alfabetización : primer piso, n° 14».

Los casos de autofagia del segundo tipo son más interesantes desde el punto de vista argumentativo, ya que suponen un análisis a veces sutil y exhaustivo de las consecuencias engendradas por el principio en cuestión.

Ejemplo : «El obstáculo más evidente que se alza en la ruta del pacifismo es que los pacifistas están obligados a decirse que si su acción fuera eficaz, su primer efecto sería dejar a los Estados donde el pacifismo constituya una fuerza política apreciable a merced de aquellos en los cuales sea impotente, lo que equivaldría a permitir a los gobiernos menos escrupulosos de las potencias militares más ciegas a convertirse de inmediato en los amos del mundo». (Argumento de Arnold Toynbee sobre la incoherencia del pacifismo)

El argumento que consiste a poner en evidencia la autofagia es llamado *retorsión*. Se lo emplea con frecuencia en el debate político, por ejemplo cuando la oposición critica una medida gubernamental afirmando que las consecuencias de dicha medida serán contrarias a los objetivos que el gobierno dice perseguir.

Ejemplo : «Sigamos hasta el final el razonamiento de mi interlocutor : si de lo que se trata es de establecer prioridades y la primera de ellas es el empleo, frente a la cual el desarrollo de las artes y la cultura es más que secundario, todas las energías deberían ser puestas en los mecanismos más eficaces de crear nuevos empleos y de conservar los existentes. Pues bien, las artes y la cultura emplean hoy en Uruguay, directa o indirectamente, a decenas de miles de personas. Es decir que para atender la cuestión del empleo lo que propone mi interlocutor es desatender uno de los sectores que como tal genera la mayor cantidad de empleos en el país».

2. El «tercero excluido»

El argumento del «tercero excluido» supone el mismo principio binario que al tratarse del principio de no contradicción y de la autofagia. Este argumento revela la inconsecuencia de quien no está alineado con una posición o una obediencia política precisa, siempre y cuando se admita claramente que existen dos y sólo dos. Dicho de otro modo, no hay lugar para una posición intermedia entre dos polos definidos como incompatibles. El argumento del «tercero excluido» se utiliza a menudo en materia política para obligar a los indiferentes y/o indecisos a tomar partido en un conflicto. El clivaje sumario y artificial entre derecha e izquierda se encuadra dentro de este tipo de argumentación, en la cual se sostiene que la pertenencia al centro es una manera de esquivar las cuestiones políticas y morales de una sociedad.

Ejemplo : «Aquí hay sólo dos partidos : el partido del progreso y el partido de la reacción, y ha llegado el momento de confesar públicamente y sin rodeos a cuál de los dos se pertenece. Lo demás es retórica, que sirve para disimular timideces ideológicas o, peor aún, para esconder ideas inconfesables».

3. El dilema

Se trata de una alternativa que conduce a optar por el «mal menor». El dilema, en tanto alternativa de opciones negativas, puede ser un argumento de buena fe, basado en el principio del «tercero excluido». En otros casos, es presentado como un argumento manipulador, destinado a encerrar al adversario en una situación imposible de resolver positivamente, se lo fuerza a admitir la conclusión de un razonamiento llevándolo artificialmente a una alternativa.

Ejemplo : «Casarse con una mujer bella provoca el temor de ser engañado ; casarse con una mujer fea es deprimente. Por lo tanto, no hay que casarse».

Como en la mayoría de los dilemas de mala fe, dos vías de refutación son posibles. La primera consiste en encontrar una hipótesis diferente de las dos que son propuestas, invalidando así el recurso al «tercero excluido» : puede haber mujeres que no sean tan lindas como para tener celos, ni tan feas como para deprimirse, lo cual equivale a rechazar las dicotomías que reducen la riqueza de la realidad. La segunda vía de refutación es mostrar que las conclusiones particulares de cada parte no son necesarias. Así, una mujer bella no provoca necesariamente el temor de ser engañado, ni la belleza es necesariamente la única razón por la cual se quiere a una persona. Estos ejemplos son sin duda algo groseros, pero muestran cómo los «falsos dilemas» son concebidos para atrapar al adversario en un círculo vicioso. En política, este tipo de argumentos suelen ser empleados como un medio de excusa para la adopción de ciertas decisiones o, sencillamente, para la inacción.

Ejemplo : «No se puede luchar contra la inflación y bajar el desempleo a la vez».

V. Los argumentos fundados sobre la lógica formal

1. La identidad y la tautología

En argumentación, el principio de identidad « $a = a$ » no tiene mucho interés en tanto tal, ya que no aporta ninguna información. Sin embargo, presentado de cierta manera, puede ser llamado *identidad aparente*, desde que el sujeto y el predicado no remiten exactamente al mismo referente. Cuando se dice, por ejemplo, que «París será siempre París» o que «negocios son negocios», la relación de identidad entre sujetos y predicados es una expresión forzada. La aparente evidencia es precisamente una manera de llamar la atención sobre una verdad que no siempre va de suyo. La fisonomía y la identidad de la capital francesa pueden ser alteradas, y los negocios podrían no ser conducidos tan duramente.

Se llama *tautología* a todo juicio cuyo predicado no agrega ninguna información al *tema* (sujeto de la frase). La tautología, en su sentido argumentativo al menos, engloba entonces a la identidad, pero puede así mismo asumir la forma de toda aserción de tipo « $a = b$ » en la que « a » y « b » son reversibles, sin que « b » constituya un análisis de « a ». La proposición «un triángulo es un polígono constituido de tres ángulos» es ciertamente reversible (en el sentido que es posible invertir el sujeto y el predicado, simétricos con relación al verbo «ser»), pero útil, porque contiene una definición analítica ; no es, por lo tanto, una tautología.

Ejemplo : «Cien por ciento de los ganadores de la lotería probaron suerte».

2. La reciprocidad

Esta regla tiene por fundamento el principio de simetría : «a» es a «b» lo que «b» es a «a». La máxima «no hagas a los demás lo que no quieras que te hagan a ti» reposa, por ejemplo, sobre la simetría entre los demás y yo mismo. El argumento de la reciprocidad puede servir para denunciar la doble moral, como en el caso de la condena de la prostitución (¿por qué las prostitutas son despreciables, si los hombres de «buena familia» apelan a sus servicios?). En derecho, este razonamiento conduce también a la ley del talión, que consiste en infligir al culpable el castigo que corresponda lo más exactamente posible al perjuicio causado a la víctima. En las conversaciones cotidianas, se usa con frecuencia el argumento de reciprocidad cuando se dice : «póngase en mi lugar». Esta invitación al intercambio de situaciones es una manera de obligar al otro a admitir que actuaría del mismo modo si estuviera en el lugar del interlocutor. Pero la argumentación se refuta fácilmente respondiendo : «precisamente, no estoy en su lugar», lo cual equivale a rechazar el propio principio de reciprocidad, que supone, en efecto, una simetría y una equivalencia perfectas.

Ejemplo : el gerente que invoca dificultades financieras al anunciar el despido de parte del personal diciendo a los interesados : «No puedo hacer otra cosa, pónganse en mi lugar», puede ser legítimamente sospechado de cinismo.

3. La argumentación por el absurdo

El razonamiento por el absurdo consiste en considerar la o las conclusiones posibles, excepto aquella a la que se quiere llegar, y eventualmente todas las consecuencias que las mismas acarrearán, a fin de mostrar su «absurdo», es decir el carácter ilógico, contrario al sentido común, a un principio previamente admitido, o simplemente imposible.

4. El argumento de partición (o de división)

Este argumento permite evitar el tratamiento global de una idea compleja, cuando puede ser desglosada en varios componentes.

Ejemplo : La opinión que puede formularse a propósito del clima social en una empresa será más ajustada si se examinan, uno tras otro, los principales rubros que inciden sobre el mismo : tasa de absentismo, formación profesional, número de dimisiones y de despidos, número de accidentes de trabajo, etc.

El procedimiento es muy común y funda numerosos esquemas de argumentación. La idea general es que el todo es la suma de sus partes. A partir del momento en que cada uno de los elementos considerados concuerda con los restantes, el conjunto de las conclusiones conduce a una conclusión general del mismo tenor. Es preciso, empero, que todos esos elementos sean concordantes. Si se quiere mostrar la ausencia de libertades en un Estado, se mostrará que no hay libertad de desplazamientos, ni libertad de expresión, ni de reunión, etc. Pero esa estrategia a veces es arriesgada en ocasión de un debate contradictorio, si la parte adversa logra contradecir una de las conclusiones parciales o encuentra otros elementos que contradicen los que han sido presentados. En ese caso, dado que el conjunto deja de ser concordante, la conclusión general ya no se verifica.

5. El argumento de la inclusión

A la inversa del anterior, este procedimiento permite inferir un juicio sobre uno de los elementos a partir de un examen del conjunto al que pertenece. En otros términos, lo que vale para el todo vale para cada una de las partes. Este razonamiento supone también que el conjunto sea coherente y que cada uno de sus componentes concurra a la conformación de la regla general. El argumento de la inclusión permite, por ejemplo, determinar ciertos rasgos de carácter de un individuo en función del grupo al que pertenece. Se dice generalmente que «no escapa a la regla». El peligro radica en el mayor o menor rigor y en la objetividad a menudo dudosa de los juicios sobre el grupo de pertenencia, así como en la creencia frecuentemente falaz de que los elementos se identifican íntegramente a su conjunto. Valgan al respecto los dos ejemplos siguientes.

Ejemplo : «Ese individuo cree en la inmortalidad del alma porque pertenece a la Iglesia católica» ;
«Un comunista uruguayo ha sido siempre y es, necesariamente, un estalinista».

Si en el primer caso la afirmación es plausible, en el segundo parece mucho más aventurada.

6. El argumento *a pari* y la regla del precedente

El argumento *a pari* es la idea de que no se debe medir con distinta vara y que los casos similares deben ser objeto de tratamientos análogos. Se diferencia del argumento de la inclusión en que éste apela al conjunto de referencia para permitir la inferencia de una regla o de un juicio a propósito de uno de sus elementos, mientras que el argumento *a pari* no considera sino la similitud de dos o más casos, sin remitirse a una ejemplaridad superior. La norma de igualdad de los ciudadanos frente al pago de impuestos no deriva, por ejemplo, de un tratamiento que el Estado se aplique a sí mismo. Lo mismo vale para la igualdad de los hombres ante la muerte, un lugar común del pensamiento cristiano.

En derecho, *la regla de justicia* es el principio según el cual se aplican las mismas reglas a todos los sujetos de derecho que se encuentren en situaciones idénticas. Las dificultades sobrevienen a partir del momento en que se abordan los criterios de similitud de los casos. Si es sencillo apreciar la similitud de la condición de los ciudadanos frente al derecho de voto en el marco del sufragio universal, es difícil analizarla, en cambio, cuando los casos dejan de ser intercambiables por la intervención de criterios diferenciales (¿los menores de edad deben ser inimputables o no?) La regla de justicia funda la *regla del precedente*. Se suponen dos situaciones idénticas en la historia y se entiende tratar la segunda sobre el modelo de la primera. La jurisprudencia de los tribunales es la aplicación más institucional de la regla del precedente, puesto que un caso específico servirá para fundar decisiones ulteriores sobre casos similares. Este argumento debe ser combinado con el *argumento de autoridad* (ya que cuanto más elevada es la instancia judicial, más se impone su decisión) y con los *argumentos inductivos*, que permiten generalizar a partir de casos particulares.

7. El argumento *a contrario*

Este tipo de argumento consiste en decir que si a un fenómeno dado corresponde un juicio determinado, el fenómeno inverso debe normalmente acarrear el juicio inverso. Se trata, en cierto modo, del argumento opuesto al argumento *a pari*. Si en Uruguay tienen derecho al voto los uruguayos adultos, se infiere *a contrario* que los extranjeros y los menores no lo

tienen. Pero de un modo general, se debe desconfiar del argumento *a contrario*, principalmente en materia jurídica. Con frecuencia es necesario un examen del texto -y/o del contexto- para determinar si debe prevalecer la interpretación *a pari* o *a contrario*.

8. El argumento de los inseparables

Es el argumento que asocia inextricablemente dos ideas o dos situaciones. No puede considerarse una de ellas sin la otra. Es, dicho de otro modo, el argumento del «todo o nada».

Ejemplo : si se acepta la noción de inconsciente, se acepta por lo tanto la noción de represión ;
En *La cuestión judía*, Marx asocia judaísmo y capitalismo a través de un vínculo de necesidad: si se suprime uno, afirma, se elimina automáticamente el otro.

Este argumento se emplea a veces abusivamente : si a uno le gusta Tolstoi, entonces le gusta también Dostoievski ; si se es católico, entonces se está en contra del aborto, etc. Tales asociaciones forzadas constituyen una de las técnicas de la *amalgama*, y apuntan a privar de una opción al interlocutor, imponiéndole un conjunto preconstituido que debe tomar o dejar. La respuesta a un procedimiento semejante puede consistir en emplazar a la contraparte, pidiéndole que justifique el carácter presuntamente indisoluble de los elementos.

Los argumentos empíricos

Como su nombre lo indica, los argumentos empíricos se fundan en la experiencia, reposan sobre hechos y, a diferencia de los argumentos lógicos, basados en relaciones formales, no pueden existir sin una observación de la realidad. Así, cuando se hacen intervenir las nociones de causa, de hecho, de ejemplo, de modelo, etc., no están en juego las relaciones abstractas entre los elementos, sino relaciones experimentales.

Ejemplo : «Fracasó porque no había elaborado su proyecto lo suficiente» ; «No está en posición de dar lecciones de moral, precisamente ahora que acaban de condenarlo por difamación» ; «Estados Unidos necesita un presidente de la envergadura de Roosevelt».

I. La causalidad

En general, las causas que pueden ser invocadas para dar cuenta de un hecho o de un fenómeno son múltiples y constituyen tipos de explicación muy diferentes entre sí. Esas causas pueden, por otra parte, excluirse mutuamente o, por el contrario, superponerse. Recurrir a una u otra forma parte, por lo tanto, de una estrategia argumentativa. Sin proceder a la elaboración de una tipología de las distintas categorías de causas, es posible no obstante mencionar aquellas que intervienen con mayor frecuencia en la argumentación.

1. Causas inmediatas

Son aquellas a las que parece más natural referirse para explicar un fenómeno simple.

Ejemplo : La evaporación del agua es la causa de la formación de las nubes.

Este tipo de causas son llamadas también «*materiales*» o «*instrumentales*», y su utilización adquiere un interés particular cuando oculta una causalidad más profunda.

2. Causas «profundas» o «mediatas»

Integran un análisis más difícil. Basta pensar, por ejemplo, en las causas de la Primera guerra mundial, o del golpe de estado del 27 de junio de 1973 en Uruguay : habría que remontarse a explicaciones más lejanas que el atentado contra el archiduque Francisco Fernando en Sarajevo, o el voto contrario del Parlamento al desafuero del senador Enrique Erro, y hacer intervenir la economía, las mentalidades, los procesos políticos, etc.

La invocación de una causa inmediata con el objetivo de ocultar una causa profunda puede formar parte de una estrategia manipuladora, pero también es posible minimizar las causas inmediatas de un fenómeno poniendo el acento en las causas lejanas. Esta segunda operación pone de manifiesto la presunta seriedad del analista, que no se conforma con explicaciones sumarias, y sirve objetivos igualmente manipuladores.

3. Causas finales

Los dos tipos anteriores de causas, inmediatas y profundas, pueden ser llamadas «*eficientes*» y difieren de la *causa final*, en la cual no se trata ya de una explicación sobre el antecedente necesario del fenómeno, sobre las condiciones que presidieron su realización, sino del designio de un autor. El «porque» se convierte en «para que» ; dicho de otro modo, un fenómeno se explica como el medio para un fin.

Ejemplo : La causa final de los impuestos es asegurar la prestación de los servicios públicos.

4. La argumentación pragmática (o *ad consequentiam*)

Esta forma de razonamiento trata también de los lazos de causalidad pero, en lugar de interesarse en las causas propiamente dichas, lo hace en las consecuencias.

Ejemplo : Es posible oponerse a la pena de muerte porque la ejemplaridad de esa pena no ha sido verdaderamente demostrada (argumento causal), o porque la misma tiene como efecto volver imposible la reparación de eventuales errores judiciales (argumento pragmático).

El argumento pragmático es empleado a menudo, de hecho, cuando se trata de crear normas jurídicas. No obstante, este argumento presenta el inconveniente de atribuir la misma importancia a las causas que a las consecuencias. Es la crítica que se dirige habitualmente a la moral utilitaria, según la cual la acción debe ser guiada principal o únicamente por la utilidad. Puede argumentarse pues que juzgar una campaña publicitaria porque su efecto ha sido lograr que un producto se venda bien, es hacer poco caso de la ética o de la estética. Así, cuando un argumento pragmático es abusivo, puede rebatírse recurriendo, por ejemplo, a los valores.

5. Trampas de la argumentación causal

i) LA CONFUSIÓN ENTRE SUCESIÓN Y CAUSALIDAD

La separación en el tiempo que existe generalmente entre una causa y un efecto conduce muchas veces a asimilar la sucesión a la causalidad : es el paralogismo *post hoc, ergo propter hoc* (después de ello, por lo tanto a causa de ello). Este paralogismo es habitual en el discurso político cuando se confunden los encadenamientos históricos referidos a la causalidad y aquellos que no presentan sino coincidencias.

Ejemplo : Explicar el golpe de estado del 27 de junio de 1973 en Uruguay en función de un debilitamiento del sistema institucional puede constituir un paralogismo de esa naturaleza, al cual podría responderse que el golpe de estado se produjo efectivamente en un momento de debilitamiento de las instituciones democráticas, pero que ello no autoriza a hacer una causa de un simple factor favorable.

ii) EL PRETEXTO

Se trata de invocar una falsa razón para justificar una actitud o una acción.

Ejemplo : Pretender que no se tiene apetito es un modo de evitar decir que la comida es mala.

El pretexto a menudo está ligado al eufemismo y a las figuras de atenuación, en la medida que apunta a no ofender ni chocar. También es útil, por supuesto, para salir de apuros.

iii) LA INVERSIÓN ENTRE CAUSA Y CONSECUENCIA

Es, en cierto modo, la famosa historia del huevo y la gallina.

Ejemplo : «Soy infiel porque mi mujer me engaña», proposición que puede también entenderse como «Mi mujer me engaña porque soy infiel».

De esta manera, en un conflicto, cada una de las partes adjudica a la otra la responsabilidad del mismo.

iv) LA CONFUSIÓN ENTRE FINES Y MEDIOS

Puede descalificarse fácilmente la finalidad de una acción rebajándola al estado de mero medio.

Ejemplo : «El comunismo uruguayo es un instrumento al servicio de los intereses de Moscú».

Es posible también, naturalmente, transformar un medio en un fin.

Ejemplo : Es, en política, la acusación corriente de aspirar a conquistar el poder por el poder en sí mismo.

v) LAS FALSAS CORRELACIONES

En este problema interviene la diferencia entre la *causalidad directa* y la *causalidad indirecta*. Se sabe que ciertos fenómenos engendran otros, pero ¿hasta qué punto y por qué causas precisas?

Ejemplo : ¿En qué medida el tabaco es responsable del cáncer?

La introducción de las estadísticas en el terreno de la causalidad vuelve particularmente evidente el problema de las falsas correlaciones, paralogismo que consiste pues en confundir causalidad y lazos estadísticos sin significación.

Ejemplo : Un estudio (real) establece que las regiones de Italia donde se registra un mayor

número de divorcios son aquellas donde la implantación de la informática es también mayor ; esa constatación no autoriza, sin embargo, a postular que las computadoras conducen al divorcio.

El ejemplo, no por real menos burdo, no debería ocultar que en muchos casos la presencia de este paralogismo es bastante más sutil.

II. Argumentos basados en lazos de sucesión

1. El argumento del desperdicio

Basado en la observación de una continuidad, este argumento pide que se respete lo que ya ha sido emprendido, de manera que los esfuerzos realizados no se pierdan.

Ejemplo : Un banquero no quiere dejar de apuntalar a un cliente, pensando que vale más seguir apostando a él que perder todo.

Se trata, en definitiva, de una suerte de problema del tipo «doble o nada». Un sacrificio ya ha sido hecho : se debe proseguir la operación, so pena de perder los beneficios que puede aportar y verse acusado de incoherencia. Este argumento, sin embargo, puede tener un costado conservador si se trata ante todo de sacar provecho de lo obtenido evitando todo riesgo de innovación.

Ejemplo : Suele ser el argumento de los regímenes emanados de revoluciones ; es necesario preservar el propio régimen ya que en su defecto todos los que murieron en aras de su advenimiento habrían luchado y perecido en vano.

2. El argumento de la superación

Basado también en la idea de una sucesión, se vuelca no ya hacia el pasado, como el argumento del desperdicio, sino hacia el futuro. Es la actitud del eterno insatisfecho que no puede quedarse en su éxito actual. Es, entre otros, un lugar común de la victoria electoral. Se puede refutar el argumento de la superación, cuando conduce a abusos, mostrando que no se puede perseguir un ideal indefinidamente y que la perfección absoluta se opone al perfeccionamiento.

3. El argumento de la dirección

Llamado también argumento del «dedo en el engranaje», el argumento de la dirección afirma en que, por extrapolación, se corre el riesgo de que lo que ya ha sido hecho o lo que ya se ha concedido sea llevado hasta sus últimas consecuencias. Se trata, en cierto modo, de lo inverso del argumento de la superación puesto que se teme aquí lo que se deseaba en el otro caso.

Ejemplo : ¿Si un derecho de voto es concedido a ciertos extranjeros, hasta dónde se llegará? ¿Le será acordado a todos los extranjeros? ¿Les serán acordados otros derechos más importantes aún?

El argumento es en muchos casos conservador, y puede servir, por ejemplo, para justificar el mantenimiento de un régimen opresivo sobre una parte de la población, como ocurre en Turquía con los derechos «culturales» de la minoría kurda : de permitirse el uso del idioma

kurdo en Turquía, arguyen las autoridades, se desencadenaría un proceso de reclamo progresivo de otros derechos que desembocaría en la reivindicación de la independencia.

III. Argumentos basados en una confrontación

1. El argumento *ad personam*

A menudo confundido con el argumento *ad hominem* (que consiste en razonar con un interlocutor o un auditorio sobre la base de las propias convicciones, de los propios prejuicios y no sobre la base de juicios universales), el argumento *ad personam* es aquel que pone en evidencia la oposición entre lo que se sabe de una persona y lo que esa persona ha dicho o ha hecho. Es pues una manera de descalificar al adversario confrontando dos observaciones : la de su persona y la de sus actos y/o afirmaciones. Se intentará así de establecer una oposición que pruebe la incoherencia de una situación o la deshonestidad de un pensamiento.

Es necesario precisar que esa oposición no es del mismo tipo que la retorsión, que forma parte de los argumentos lógicos, ya que esta última confronta tesis racionalmente incompatibles en un mismo adversario. En el argumento *ad personam* se trata, como en todo argumento empírico, de confrontar un aserto (o un acto) con una realidad observable : la persona de su autor. Se descalifica una tesis porque quien la sostiene no tiene credenciales para hacerlo. Esta argumentación puede ser una forma de la apodioxis, actitud que consiste en rechazar toda discusión por falta de seriedad. La persona del adversario puede ser considerada según los criterios del saber o de la moral, de acuerdo a la situación. Cuanto más preciso y pertinente sea el criterio, mayor peso tendrá el argumento. A la inversa, cuando se confrontan elementos relativos a dominios diferentes, el procedimiento puede ser percibido como manifiestamente malicioso : no sería de recibo, por ejemplo, desacreditar las tesis de un biólogo acusándolo de ser un estafador.

2. Los argumentos de autoridad

A la inversa del precedente, estos argumentos resultan de una confrontación que se juzga positiva entre el acto y la persona. Se trata de hacer admitir una tesis refiriéndola a su autor, a quien se considera digno de fe. Como el argumento *ad personam*, se convierte en un argumento de mala fe si no está en concordancia con la situación, esto es, volviendo al mismo ejemplo, dar crédito a las tesis de un biólogo haciendo causal de su honestidad personal. Menor consideración recibe el argumento de autoridad referido a la persona del propio orador, es decir cuando éste obliga a su auditorio a creerle en función de sus títulos, sus referencias o su posición social. Una actitud semejante no es verdaderamente útil sino cuando un conflicto opone radicalmente a dos interlocutores de niveles de competencia diferentes.

Ejemplo : «Aquí el profesor soy yo».

La mayoría de las veces, el argumento de autoridad busca intimidar. Puede asumir la forma del argumento *ad verecundiam* (*verecundia* significa en latín pudor, modestia) cuando el orador pretende imponer respeto al adversario en virtud de su condición, o la forma *ad ignorantiam*, cuando obliga al auditorio a aceptar sus soluciones, a menos que se propongan otras mejores.

3. El argumento *a minori ad majus* (del menor al mayor)

Es una forma del argumento *a fortiori*. Se trata de poner en presencia dos órdenes de magnitud comparables para afirmar que si se admite el más pequeño, se admite el mayor «con más razón». En derecho, este argumento es utilizado en ocasión de prescripciones negativas : si está prohibido ingresar en un lugar, está prohibido, *a fortiori*, acampar en él.

4. El argumento *a majori ad minus* (del mayor al menor)

Corresponde al adagio «quien puede lo más puede lo menos». Un campeón del mundo debería normalmente triunfar en un campeonato de América. En todo caso, es necesario entenderse sobre la preeminencia de una jerarquía sobre la otra : si puede decirse razonablemente que un ingeniero posee un nivel de conocimientos superior al de un bachiller, no puede afirmarse, en cambio, que un ingeniero sea *a fortiori* capaz de realizar trabajos de sanitaria. En derecho, este argumento es empleado sobre todo respecto de prescripciones positivas : si se puede ser elegible en un escrutinio, se puede *a fortiori* ser elector.

IV. Los argumentos inductivos y la analogía

1. El ejemplo

El ejemplo es un caso particular y concreto sometido al auditorio a fin de abonar una tesis o incluso de contribuir a fundarla. Se trata de un argumento extremadamente corriente, del que los noticieros televisivos abusan. El televidente es llevado a generalizar los casos presentados y a inferir que porque tal comerciante atraviesa dificultades o porque un avión se estrelló, todo el comercio está en crisis o los aviones son un medio de transporte inseguro.

El ejemplo es también un medio de refutación, tanto más eficaz cuanto la argumentación contraria haya estado basada en otros ejemplos : es el «contraejemplo» polémico.

2. La ilustración

Este argumento se limita a reforzar una tesis que se considera admitida, dándole una apariencia viva y concreta. En este caso, se trata menos de probar que de estimular la imaginación, razón por la cual su eficacia no depende de su realidad. Una anécdota o un relato de ficción (una fábula, por ejemplo) pueden ser buenas ilustraciones, agradables en el desarrollo de un discurso, pero tener un valor de prueba muy débil o nulo.

3. El modelo

Un personaje o un grupo humano es propuesto como soporte de identificación. Basado en el argumento de autoridad, este procedimiento tiene por objetivo suscitar la imitación. En política, el modelo del padre agrupa a las masas en torno a un hombre de Estado, situación que llevada al extremo conduce al mito del jefe y al culto de la personalidad. A la inversa, otros personajes son antimodelos y sirven como referencia para el rechazo.

4. El argumento por analogía (*a simili*)

Próximo del argumento comparativo, el argumento por analogía no pertenece, sin embargo, a la categoría de los argumentos lógicos porque no plantea una ecuación puramente formal sino que hace intervenir la experiencia. Lo que se compara son relaciones (que implican la presencia de cuatro términos) y no dos entidades. El principio consiste en afirmar que «a» es a «b» lo que «c» es a «d».

Ejemplo : «Así como los ojos del murciélago son encandilados por la luz del día, del mismo modo nuestra inteligencia es encandilada por las cosas más naturalmente evidentes» (Aristóteles, *Metafísica*).

El razonamiento analógico vincula pues una relación admitida (ojos-luz, en el ejemplo) con una relación que se quiere hacer admitir (inteligencia-cosas evidentes), y apunta a hacer comprender una idea trasponiéndola a otro dominio. Es el principio mismo de la metáfora que, en el discurso, es un avatar privilegiado, una forma condensada del razonamiento analógico. Existe también una forma de analogía que involucra tres términos, más próxima del razonamiento comparativo y que no conlleva metáfora, puesto que vincula dos entidades según un criterio común.

Ejemplo : «La fortuna del presidente y el universo tienen en común el misterio de sus orígenes».

El razonamiento analógico no carece de incertidumbres ni está exento de abusos, puesto que las razones que llevan a comparar los fenómenos son casi siempre intuitivas y no autorizan, en sí mismas, leyes rigurosas. A los efectos estrictamente argumentativos, sin embargo, la analogía se emplea sobre todo con fines persuasivos o pedagógicos y se admiten mayores libertades, ya que el objetivo es captar la atención del auditorio a través de imágenes eficaces, utilizar lo conocido para hacer comprender lo desconocido. A veces incluso lo conocido se presupone, lo que implica un acuerdo con el auditorio sobre el valor de verdad de la proposición que lo expresa.

Ejemplo : «La justicia militar es a la justicia lo que la música militar es a la música» (Clémenceau).

Los argumentos de mala fe

Esta categoría agrupa los argumentos que apuntan explícitamente a manipular al auditorio o al interlocutor, por medio de técnicas que dan intervención a toda suerte de supuestos, valores y prejuicios o que juegan sobre la astucia e incluso sobre ciertas formas de violencia. Naturalmente, los argumentos de las categorías precedentes no están necesariamente desprovistos de características semejantes, pero existen argumentos específicamente manipuladores, que no se presentan como desviaciones de argumentos lógicos o empíricos.

I. El recurso a los valores

1. Los proverbios y las máximas

Se trata de maneras cómodas de expresar valores o «verdades eternas», pero su empleo revela en general una carencia de imaginación y produce un efecto más bien mediocre. Demuestra, por lo demás, cierto conformismo intelectual y una falta de cultura desde que el

locutor no apela sino al fondo común de las expresiones de sensatez, el más débil de los argumentos de autoridad.

Ejemplo : «El diablo sabe por diablo pero más sabe por viejo» expresa el valor de la experiencia.

Numerosos proverbios son fórmulas paradójicas que supieron tener un contenido original, pero que la erosión del tiempo ha transformado en frases hechas, en ideas recibidas, a menudo además contradictorias entre sí.

Ejemplo : «No por mucho madrugar amanece más temprano» ; «Al que madruga, Dios lo ayuda».

2. Lo «lógico» y el sentido común

Estas dos vías argumentativas implican, al igual que los proverbios, no pensar por cuenta propia, e incluso no pensar a secas.

Ejemplo : «No es *lógico* que los salarios no estén indexados sobre la evolución del costo de vida» ; «Es *lógico* que un ladrón sea castigado con la prisión».

Detrás de lo «lógico» se esconde sin duda una lógica, pero no se dice cuál. Ese recurso a reglas vagas e inexpressadas es un medio muy cómodo, y muy grosero, de evitar toda argumentación y todo debate. El procedimiento sería honesto si existiera la certeza de un consenso con el auditorio, pero el recurso a lo «lógico» es precisamente un argumento comodín del cual servirse cuando los valores de referencia están apenas determinados y son eventualmente inexistentes. Esta forma de manipulación es especialmente insidiosa en razón del carácter corriente de la palabra «lógico» u otras del mismo tenor, que pasan inadvertidas y no despiertan verdaderamente el reflejo de la desconfianza. De cualquier manera, no es difícil interrumpir al orador y preguntarle a qué «lógica» precisa se refiere.

En cuanto al sentido común, que contrariamente al dicho es el más común de los sentidos, permite también justificar a bajo costo cualquier verdad, sobre todo cuando la misma se inscribe en una línea conservadora. Sus fórmulas habituales son, entre otras, «es evidente», «se cae de maduro», «ninguna persona sensata puede creer que...».

II. Algunos lugares comunes

Los lugares comunes se han convertido en sinónimos de trivialidades o ideas recibidas, pero esta acepción no refleja el significado que la denominación posee en retórica. Los lugares comunes son, en realidad, esquemas de argumentos aptos para ser utilizados en toda circunstancia. Se oponen en ese sentido a los «lugares específicos», reservados a ciertos dominios particulares, como la ciencia o el derecho. Su carácter eventualmente manipulador se debe a su estatuto de supuestos, y por ende a la incertidumbre sobre el acuerdo de los interlocutores sobre su validez.

1. Los lugares de cantidad y de calidad

Forman parte de los más importantes. El lugar de *cantidad* es aquel que apela al mayor número, y es sin duda el más revelador de la democracia y del consumo. De ahí que todas las técnicas de persuasión que apuntan a ganar el favor de las masas lo empleen. Se trata de incitar al auditorio a unirse a la mayoría que ha elegido tal línea política o tal tipo o marca de producto. Si no hubiere mayoría, la habilidad consiste en hacer creer que existe una.

El lugar de *calidad* sirve de base, por el contrario, a la argumentación sobre lo mejor, lo único, lo original o lo extraordinario. Puede ser el lugar del elitismo, según el cual lo difícil

es preferible a lo fácil, el riesgo a la estabilidad, y la opinión de uno a la de todos. En política, el lugar de calidad sirve para distinguir a un candidato de los demás ; en publicidad, se trata de promover productos de lujo o presuntamente tales.

2. Otros lugares

i) EL LUGAR DEL ORDEN

Permite todas las argumentaciones en torno a la superioridad de lo anterior sobre lo posterior, de la causa sobre la consecuencia, etc.

ii) EL LUGAR DE LO EXISTENTE

Favorece lo real sobre lo posible, lo imaginario o lo utópico. En el discurso político se emplea con frecuencia para defender la preferencia de los hechos frente a las teorías.

iii) EL LUGAR DE LA ESENCIA

Permite argumentar en favor de los casos o de los individuos que representan mejor a la especie o al grupo.

iv) EL LUGAR DEL *LAUDATOR TEMPORIS ACTI* (ENSALZADOR DEL TIEMPO PASADO)

Este lugar, que encuentra su paroxismo en el mito de la edad de oro, deriva del lugar del orden y nutre las argumentaciones destinadas a glorificar el pasado y, correlativamente, a denigrar el presente.

v) EL LUGAR DE LA JUVENTUD Y LA MODERNIDAD

A la inversa del anterior, este lugar sostiene las lógicas de la revolución, del arte de vanguardia, y también del consumo y de las modas.

vi) EL LUGAR DEL JUSTO MEDIO

Preconiza la templanza en los juicios y la desconfianza ante los extremos.

vii) EL LUGAR DEL PROGRESO

Sobre este lugar se fundan las teorías de la evolución de la humanidad y del crecimiento económico.

III. La fuerza argumentativa de las preguntas

1. Las preguntas dialécticas

Esta clase de preguntas son aquellas que apuntan a persuadir o a manipular al interlocutor sin agresividad caracterizada.

i) LA PREGUNTA RETÓRICA

Consiste, como se vio al examinar las figuras del discurso, en una pregunta que no busca una respuesta, es decir una suerte de afirmación vertida como pregunta. En lo que respecta a su carácter persuasivo, es perlocutoria, lo cual significa que su carácter significativo reside no en el enunciado en sí sino en la situación de comunicación.

Ejemplo : Un conferencista o un profesor terminan o puntúan a veces su exposición con fórmulas del tipo «¿está claro?», «¿se entiende lo que quiero decir?», manifiestamente sin esperar –ni desear– que nadie responda. Se trata, en esos casos, de un medio para esquivar la discusión simulando precisamente que se la

reclama.

ii) LA PREGUNTA SUGESTIVA

Es aquella que induce una respuesta. A menudo es *cerrada* (exige una respuesta de tipo sí/no) y eventualmente arrogante.

Ejemplo : «¿Quién es el patrón, acá?»

Puede emplearse ligada a otras preguntas del mismo género, y la estrategia consiste entonces en guiar al otro hacia una respuesta final.

iii) LA PREGUNTA CON PRESUPOSICIÓN

Es una astucia sofisticada que consiste en plantear dos preguntas en una. Al responder únicamente a la más aparente, se responde sin advertirlo a la que se presupone, que para quien interroga es evidentemente la más importante.

Ejemplo : «¿Frecuenta *todavía* a ese individuo?»

iv) LA PREGUNTA MÚLTIPLE

En este caso la presuposición contenida en la pregunta es expresada, pero se obliga de todos modos al interlocutor a responder de un único modo al conjunto de las preguntas subsumidas en un solo enunciado. Suele ser empleada en las entrevistas «incisivas».

Ejemplo : «¿Cree usted que la política económica del gobierno es dictada por el Fondo Monetario Internacional? ¿Qué medidas cree necesarias para corregir esa situación?»

v) LA CONTRAPREGUNTA

Es una astucia de defensa que consiste en emplear una pregunta para replicar a otra, que no se quiere responder porque se la considera impertinente (forma de *apodioxis*) o que se quiere esquivar por prudencia.

Ejemplo : «¿Qué problemas personales hay entre usted y su candidato a la vicepresidencia? – ¿Qué problemas personales hay entre usted y su mujer?» (apodioxis).

A la pregunta de Hugo Capeto «¿Quién te hizo conde?», Adalberto respondió con una famosa contrapregunta de apodioxis : «¿Quién te hizo rey?»

Se dice que los jesuitas eran maestros en las contrapreguntas elusivas ; cuando se le preguntó a uno de ellos si él y sus compañeros respondían siempre a las preguntas con otra pregunta, éste replicó sencillamente : «¿Por qué no?»

2. Las preguntas erísticas (o polémicas)

Estas preguntas hacen más que manipular o esquivar : provocan o agreden.

i) LA PREGUNTA DESESTABILIZADORA

Es la menos cruel, y apunta a poner al interlocutor en una situación embarazosa a través de su gran apertura o por su carácter inesperado o insolente.

Ejemplo : «¿Qué significa ser un intelectual, para usted?»

«¿No le molesta que los brasileños hagan del Mercosur su patio trasero?»

ii) LA PREGUNTA TRAMPA

Es más embarazosa aún, porque quien interroga se esfuerza en reducir al adversario

al silencio y a la modestia situándolo frente a su propia ignorancia. Se trata, de algún modo, de una forma interrogativa y polémica a la vez del argumento ad ignorantiam.

Ejemplo : Preguntarle al secretario general del Partido Comunista cuál es el precio del boleto de ómnibus.

iii) LA PREGUNTA DE PROVOCACIÓN

Apunta a generar una reacción del adversario, con el propósito de obligarlo a revelar sus intenciones o su verdadera personalidad.

Ejemplo : «¿Eso es todo? ¿No puede esperarse de usted más que buenas intenciones?»

iv) LA PREGUNTA DE CONTROVERSIA

Busca, como la anterior, la reacción de la contraparte, pero en este caso para que se encolerice y corra mayores riesgos en la argumentación.

Ejemplo : «¿Cuántos fracasos electorales cuenta acumular?», o «¿Qué escándalos de corrupción podemos esperar de parte suya?»

v) LA PREGUNTA DE CONCIENCIA

Su objetivo es forzar al otro a justificar una actitud o un pensamiento que se consideran poco razonables o incluso indignos. El adversario, sospechado de ligereza o de deshonestidad intelectual, es colocado en una situación delicada y emplazado a explicarse.

Ejemplo : «¿Cómo se atreve a sostener que...?»; «¿Con qué derecho dice usted...?»

IV. Los principales sofismas y su refutación

La práctica de la dialéctica conocida como *sofística* se asigna como tarea esencial tenderle trampas al interlocutor y hacerlo caer en ellas. A tales efectos es necesario recurrir a la mala fe, es decir enunciar -o llevar al otro a enunciar- razonamientos aparentemente sensatos, pero falsos. Esto es lo que distingue los *sofismas*, razonamientos voluntariamente falsos, de los *paralogismos*, que designan toda forma de razonamiento erróneo. Todo sofisma es pues un paralogismo, pero no a la inversa.

Aristóteles distingue cinco objetivos en la sofística : refutar (contradecir tendiendo una trampa) ; hacer caer al adversario en un error, en una paradoja (entiéndase una incoherencia) ; hacerle cometer un solecismo (en el sentido general de error gramatical o de expresión incorrecta) ; y reducirlo a la pura verborrea (es decir a repeticiones y tautologías).

1. Los paralogismos vinculados con el lenguaje (*in dictione*)

i) LA HOMINIMIA

Es una ambigüedad que proviene del doble sentido de ciertas palabras. El verbo «alquilar», por ejemplo, se aplica tanto al propietario del bien como al inquilino. En virtud de este tipo de palabras pueden construirse enunciados de doble sentido.

Ejemplo : «El gobierno da trabajo».

ii) LA ANFIBOLÍA

Este paralogismo juega con la construcción de la frase.

Ejemplo : «Ana dejó a María angustiada» ; una coma después de «María» modifica el sujeto

de la oración, y por lo tanto su sentido.

iii) LOS SOFISMAS DE COMPOSICIÓN

Ejemplo : «Un individuo puede caminar, estando sentado».

La frase puede ser comprendida de dos maneras distintas, según si el corte lógico se sitúa antes o después de caminar», a saber : un individuo puede caminar aunque por el momento esté sentado (sentido admisible) ; o un individuo puede caminar cuando está sentado (sentido absurdo).

iv) LOS SOFISMAS DE DIVISIÓN

Juegan generalmente sobre la ambivalencia del conector «y».

Ejemplo : Si se parte del enunciado «Ese individuo es alto y flaco», se infiere válidamente que el individuo en cuestión es alto y que también es flaco. Si se afirma, en cambio, que «los californianos son anglosajones e hispanos», no puede concluirse ni que son anglosajones ni que son hispanos. La incertidumbre proviene de la reducción a una única fórmula verbal de dos proposiciones lógicas distintas, «a = b» y «a = c».

2. Los paralogismos independientes del lenguaje (*extra dictionem*)

i) EL SOFISMA DE COMPOSICIÓN

Este sofisma vuelve a comparecer, pero esta vez en el sentido lógico y no ya lingüístico. El error consiste en confundir las propiedades de las partes con las del todo.

Ejemplo : «Este edificio fue construido con buenos materiales, y por lo tanto es un buen edificio».

ii) EL SOFISMA DE DIVISIÓN

Para este caso vale lo mismo que para el anterior, pero aquí el error se produce en el sentido contrario.

Ejemplo : «Este es un gobierno honesto, y por lo tanto todos sus integrantes son honestos».

Razonamientos de este tipo pueden parecer groseros, pero no es infrecuente escuchar reflexiones del tipo «si es blanco, es conservador», o «si es comunista, es revolucionario». Nótese que estas dos proposiciones pueden también ser analizadas como entimemas por supresión de la mayor. Su refutación será de todos modos la misma, puesto que consiste en preguntar si todo el Partido Nacional es conservador, y si todo el Partido Comunista es revolucionario.

iii) EL SOFISMA «SECUNDUM QUID»

La fórmula completa del nombre de este sofisma es *a dicto secundum quid ad dictum simpliciter*, es decir «lo que debiera ser dicho bajo ciertos aspectos es dicho de manera absoluta». Se trata, en efecto, de transformar una afirmación restringida en una afirmación general, lo que puede dar un diálogo como el siguiente.

Ejemplo : - ¿Acepta usted el aborto por razones médicas?
 - Sí, por supuesto, si la vida de la madre está en peligro, por ejemplo.
 - Por lo tanto, usted no se opone al principio del aborto.

- No.
- Lo acepta entonces por conveniencias personales.

iv) LA PETICIÓN DE PRINCIPIO

Se trata de postular lo que en realidad debería ser probado, esto es, enunciar en las premisas del razonamiento una proposición que el auditorio debe supuestamente aceptar, pero de la que no le han sido proporcionadas pruebas.

Ejemplo: «¿Cómo quiere usted que un presidente, que asume las más altas responsabilidades, descuide el futuro del país?»

El silogismo implícito es el siguiente : quien tiene la tarea de gobernar, sabe ocuparse del futuro de un país ; yo soy el presidente ; por lo tanto, sé ocuparme del futuro del país. Pero la mayor no está demostrada y se podría contra argumentar por medio de contraejemplos históricos (argumento que se vería reforzado, además, porque no pondría en duda la honestidad del presidente en cuestión).

Este vicio de retórica se encuentra a menudo en ciertas formas condensadas, como los epítetos y las aposiciones que son formas de juicios expeditivos, no sometidos a la crítica.

Ejemplo: «Esta ley *inicua* es el origen del aumento de los alquileres» ; «este gobierno *irresponsable* ha sido incapaz de evitar la agitación social».

Estos adjetivos, que parecen enunciar verdades admitidas, conllevan en realidad la conclusión de los razonamientos.

v) EL PARALOGISMO DE AFIRMACIÓN DEL CONSIGUIENTE

Este paralogismo se basa en la confusión entre implicación y equivalencia lógica.

Ejemplo: «Hay una guerra civil en ese país, seguramente porque existen grandes desigualdades sociales».

El silogismo implícito puede descomponerse como sigue : las desigualdades acarrear guerras civiles ; en ese país hay una guerra civil ; por lo tanto, en ese país hay desigualdades. Se olvida de considerar que si bien las desigualdades pueden ser una causa de guerra civil, no son ciertamente la única.

vi) EL PARALOGISMO DE NEGACIÓN DEL ANTECEDENTE

Pone en juego mecanismos análogos a los del anterior, y el mismo ejemplo sería formulado así :

Ejemplo: «No hay desigualdades sociales en ese país, y por ende no hay riesgo de guerra civil».

El silogismo implícito es en este caso : las desigualdades sociales provocan guerras civiles ; en ese país no hay desigualdades sociales ; por lo tanto en ese país no hay riesgos de guerra civil. La refutación de este silogismo, tan falso como el anterior, puede realizarse del mismo modo. También puede, naturalmente, recurrirse a contraejemplos, pero la lógica proporciona argumentos más rigurosos.

vii) EL PARALOGISMO DEL ACCIDENTE

Consiste en atribuir a una entidad o a un principio los juicios que se estima pertinente verter a propósito de accidentes o excepciones.

Ejemplo: condenar a todo el cuerpo médico bajo pretexto de la incompetencia o la venalidad de algunos de sus miembros.

La generalización a partir de casos particulares es abusiva y se convierte en un sofisma si esos casos son voluntariamente escogidos entre los menos representativos

del género.

viii) LA IGNORANCIA DE LA REFUTACIÓN O *IGNORATIO ELENCHI*

Por «refutación» debe entenderse aquí en el sentido general de argumento tendiente a atacar al adversario. Se trata de un sofisma que permite esquivar las cuestiones de fondo por medio de una táctica de desviación.

Ejemplo : Defender un ministro acusado de malversaciones y de tráfico de influencias subrayando la eficacia de su gestión.

El procedimiento para contrariar este sofisma es tan sencillo como exigir que se vuelva a la cuestión.

ix) EL SOFISMA DEL HOMBRE DE PAJA

Consiste en atribuir al adversario una tesis ficticia, o eventualmente deformada.

Ejemplo : «No sé lo que usted piensa como médico, pero yo considero que el deporte es necesario para la salud» ; «No conozco la posición de su partido, pero nosotros militamos por la justicia social».

Los más deshonestos llegan a deformar los dichos del adversario.

Ejemplo : «Sé muy bien que usted declaró que los jubilados son una carga para el país, pero no olvide cuánto le debemos a nuestros mayores», podría decirse a un político que se limitó a evocar los problemas financieros de la seguridad social.

El ataque puede también tener un destinatario anónimo.

Ejemplo : «Aquellos que sostienen que las privatizaciones son nefastas, son los mismos que cuando pueden privatizan alegremente».

Lo que debe exigirse del autor de un enunciado de este tipo son precisiones : ¿quiénes son exactamente los individuos que denuncia? ¿Son efectivamente los mismos?

V. La provocación, la fuga y la coerción

1. La paradoja

Constituye un procedimiento bastante hábil de desestabilización. A la inversa de los valores, de las máximas y de los lugares comunes, constituye precisamente una negación de la norma. Etimológicamente, para/doxa significa «contra lo admitido». El razonamiento puede ser clasificado pues entre los argumentos provocadores en la medida que apunta a contrariar la opinión común, incluso a chocar. En el discurso político es conveniente a veces percutir la imaginación, crear una emoción, a fin de suscitar las reacciones de una asamblea o de una multitud.

Ejemplo : «Un pueblo no tiene sino un enemigo peligroso, y es su gobierno ; el vuestro os ha hecho constantemente la guerra con impunidad» (Saint-Just, discurso del 10 de octubre de 1793).

2. La ironía y el argumento del silencio

Estos procedimientos llevan aún más lejos la provocación, puesto que a menudo son medios para romper o suspender la comunicación. Se vio, a propósito de las figuras, cómo funcionan los mecanismos de la ironía. Desde un punto de vista estrictamente

argumentativo, el genio del pensamiento se une al de la lengua y los recursos de la ironía parecen ilimitados. Este tipo de argumentación debe ser considerado de modo diferente según se lo utilice en dialéctica o en el discurso oratorio. En el primer caso, apunta a desarmar al adversario poniendo la risa del auditorio al servicio del orador ; en el segundo, se emplea más bien para hacer comprender una idea por medio de procedimientos agradables y brillantes.

El argumento del silencio juega también sobre la emotividad. No hace reír ni sonreír como la ironía, sino que incomoda. Puede consistir simplemente en no responder dichos insultantes o acusadores, si se limita a un gesto de desdén o si se responde a una pregunta delicada con una fórmula del tipo : «no voy a hacer ningún comentario». En esos casos, quien emplea el argumento del silencio pone de manifiesto su desprecio por el recurso del interlocutor, y da a entender que no hace falta perder tiempo en defender una causa (la suya) que ya está ganada.

El argumento del silencio puede ser también una manera de «retener la lengua», de evitar enunciar palabras desagradables por prudencia diplomática, argumento que se vincula con diferentes formas de atenuación (eufemismo, preterición, etc.). En cualquier caso, se trata de un argumento que extrae buena parte de su eficacia del hecho de no dar lugar a réplica.

3. El argumento del exceso

Casi opuesto al precedente, el argumento del exceso apunta a exagerar retóricamente una verdad para hacerla pasar a la fuerza. Se apoya sobre las figuras de intensidad, especialmente la hipérbole. Los adverbios «siempre», «nunca» o «jamás» son empleados con frecuencia en locuciones como : «es siempre lo mismo», o «nunca está satisfecho».

Ejemplo : «Verás que todo es mentira, verás que nada es amor / que al mundo nada le importa / yira... yira... / Cuando te quiebre la vida, cuando te muerda un dolor, / no esperes nunca una ayuda, ni una mano / ni un favor» (Enrique S. Discépolo).

4. Argumentos que juegan sobre el *pathos*

Se trata, en estos argumentos, de actuar sobre las emociones del público, en general para provocar su piedad, su temor o sus prejuicios.

i) ARGUMENTO *AD MISERICORDIAM*

Consiste en suscitar piedad y es un argumento relativamente fácil, muy utilizado sobre todo en la mendicidad y en la justicia penal. Es manipulador en la medida que esquivo las cuestiones de fondo haciendo lagrimear. Hay pues un desplazamiento del campo argumentativo hacia el del *pathos*, de lo afectivo. Desde un punto de vista estrictamente racional, el argumento no es muy sólido puesto que si se acepta, por ejemplo, el principio de la mendicidad, debe darse limosna a todos los mendigos, y si se lo rechaza, no debe darse limosna a nadie. La piedad que puede suscitar un mendigo (recurriendo, por ejemplo, a la presencia de un niño) dispensa de toda reflexión sobre la utilidad social de la caridad. No desprovisto de eficacia, este argumento podría ser considerado como parte de la sofística de la sensiblería.

ii) ARGUMENTO AD BACULUM («DEL PALO»)

Se trata, a la inversa, de argumentar en posición de fuerza y prometer una gratificación o represalias a un interlocutor. Algunos autores añaden *carotamque* («y de la zanahoria») a la denominación de este argumento, sosteniendo que no debe dissociarse la amenaza de la recompensa, que proceden evidentemente de la misma relación de poder. Cuando el argumento toma la forma de una amenaza de violencia, se habla de *conminación*. No es raro que los consejos sean presentados como un argumento *ad baculum* o, inversamente, que un argumento *ad baculum* sea formulado como un consejo.

Ejemplo : «Usted no debería presentarse al examen con tan poca preparación».

Se sobreentiende, en este ejemplo como en otros del mismo tipo, que «sí no lo hace, peor para usted». La intervención de quien da un consejo de esta naturaleza puede terminarse con una premunición contra toda acusación de tiranía : «pero, por supuesto, usted haga lo que le parezca», refinamiento ulterior del argumento de autoridad.

iii) ARGUMENTO AD POPULUM O DEMAGÓGICO

Este argumento juega sobre los prejuicios del auditorio, y se torna especialmente peligroso en materia política. Los argumentos antisemitas, anticlericales, nacionalistas, revanchistas, etc., tuvieron su eficacia en ciertas épocas. La xenofobia y los argumentos relativos a la seguridad pública tienen una vigencia prácticamente constante.

Bibliografía

- ABATE DINOUART: *L'arte di tacere*, Palermo, Sellerio Editore, 1995.
- ALBURQUERQUE GARCIA Luis, 1995: *El arte de hablar en público - Seis retóricas famosas*, Madrid, Visor Libros.
- AQUIEN Michèle, MOLINIÉ Georges, 1996: *Dictionnaire de Rhétorique et de poétique*, Paris, Librairie Générale Française.
- ARISTOTELES, *Retórica*, en: *Obras*, Madrid, Aguilar, 1967.
- ARISTOTELES, *Lógica V, Tópicos*, en: *Obras*, Madrid, Aguilar, 1967.
- ARISTOTELES, *Lógica VI, Argumentos sofísticos*, en: *Obras*, Madrid, Aguilar, 1967.
- ARISTOTELES, *Poética*, en: *Obras*, Madrid, Aguilar, 1967.
- BARILLI Renato, 1976: *Corso di retorica - L'arte della persuasione da Aristotele ai giorni nostri*, Milano, Mondadori, 1995.
- CICERON: *L'orateur*, Paris, Les Belles Lettres, 1964.
- CICERON: *Discursos cesarianos*, Madrid, Alianza, 1991.
- FUMAROLI Marc, 1980: *L'Age de l'éloquence*, Droz.
- KENNEDY George A., 1992: «La retórica», Richard Jenkins (ed.), *El legado de Roma. Una nueva valoración*, Barcelona, Crítica, 1995, p. 246-268.
- PATILLON M., 1990: *Eléments de rhétorique classique*, Paris, Nathan.
- PERELMAN Chaïm, OLBRECHTS-TYTECA Lucie, 1988 : *Traité de l'argumentation*, Bruxelles, Éditions de l'Université de Bruxelles, 2000.
- QUINTILIANO: *Instituciones oratorias*, Madrid, Librería de la Viuda de Hernando, 1887 (2 vol.).
- ROBRIEUX Jean-Jacques, 1993: *Eléments de rhétorique et d'argumentation*, Paris, Dunod.
- SCHOPENHAUER Arthur, 1830-31: *L'arte di ottenere ragione - Esposta in 38 stratagemmi*, Milano, Adelphi, 1991.