



BUAP

BENEMÉRITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE PUEBLA

Facultad de Filosofía y Letras

Doctorado en Filosofía Contemporánea

**“La condición retórica:
elementos para una retórica de la filosofía”**

Tesis para obtener el título de

Doctor en Filosofía Contemporánea

PRESENTA

Carlos Rivero Silva

Asesores de tesis:

Dr. Luis Ignacio Rojas Godina

Dr. Ángel Xolocotzi Yáñez

Dr. Jean Orejarena Torres

Dr. Arturo Romero Contreras

Dr. Rómulo Ramírez Daza y García

Abril 2025

*A mi madre, mi única metafísica,
sin una razón en particular que pueda
empobrecer todo lo que ella significa.*

Agradecimientos

No cabe duda de que la gratitud doblega al orgullo y hace parecer cualquier obra, por más inmensa o agónica que se presente, el más fortuito resultado del milagro. Si hubiera de enumerarse estrictamente cada una de las condiciones que han confluído para que este trabajo salga a la luz, seguramente estaría obligado a ser muy injusto. Venturosos aquellos cuyo esfuerzo no se confunde entre lo favorable de su entorno, la generosidad de sus amigos, y la guía de aquellos a quienes admiran; porque podrá llamar suyo el resultado. Sin embargo, esta no es una obra fraguada en los esquivos campos de la adversidad, sino en los de la ayuda y la cooperación; y por eso debo agradecer a todo aquel con quien estimo haber compartido la carga de este proceso, y conmemorar en este espacio, su presencia codo a codo, su tiempo, su energía y su buena voluntad. Esto también estaba en sus deseos.

Mi gratitud sea con todos aquellos amigos que han motivado, con sus doctas conversaciones el interés de escribir esta tesis: a Diego, cuyas perspicaces lecturas y honestas observaciones limaron mi natural propensión a la exageración; a Sarah, porque su desproporcionada confianza en mis capacidades me obligaban siempre a pensar fuera de la caja; a Yarini por la edición, por las eruditas pláticas, por recordarme siempre que las ideas también tienen un valor estético; a Arian, por todo el trabajo bibliográfico, por el buen humor, y, porque en su afán de llevarme siempre la contraria, desarrolló en mí el reflejo de pensar los contrargumentos antes de postular cualquier idea. A Sofía, a quien admiro y amo, y quien ha motivado el propósito de escribir una tesis de filosofía en un estilo que pueda comprenderse e interesar fuera de los círculos académicos.

Agradezco a mi director de tesis, Luis Ignacio Rojas Godina, por su docta guía, por su confianza, por viabilizar todas las oportunidades y recursos que pudieran potenciar mi trabajo. Agradezco a mi alma mater la BUAP y al CONAHCYCT por ofrecerme los medios y las formas para garantizar mi profesionalización, por proveerme de una plataforma para socializar el conocimiento a través de publicaciones, congresos e intercambios. Agradezco a todos mis profesores, a mis tutores en la ULB en Bruselas, a todos mis alumnos. Doy el crédito a ustedes y a todos los que de una forma impalpable han tenido un impacto en este proyecto y, que injustamente, pude no haber considerado.

Índice

Introducción	1
Retórica y Epistemología	10
El giro retórico: tres elementos claves para su comprensión	11
1- La desventaja inicial de llamarse “Retórica”	11
2- Las condiciones epistémicas del giro	13
3- El proyecto de una retórica de la investigación	21
4- La función representativa	24
Conclusiones.....	30
Retórica y Ontología	32
La condición retórica: implicaciones ontológicas de la creencia	33
Retórica y Filosofía del Lenguaje	62
Fundamentos filosóficos de una Retórica funcionalista.....	63
1- La tesis “el lenguaje in-forma” como fundamento filosófico de una retórica funcionalista.....	63
2- Interpretación funcional e interpretación substancial del concepto de forma.	67
3- El lenguaje como principio formal de la experiencia	71
4- La conformación lingüística de la experiencia según Wilhelm von Humboldt. 75	
Psicología y Retórica	88
Fundamentos cognitivos de una retórica funcionalista	89
1- Algunas cuestiones implícitas en los principios del relativismo lingüístico	89
2- El lenguaje como foco: el timón de la atención.	94
3- Constitución lingüística de la experiencia espacio-temporal	100
4- Categorías: Género, materia y forma	104
5- Constitución lingüística de los razonamientos: el costo computacional.....	107
6- Conclusiones.....	111
Semántica y Retórica.....	113

Retórica de los marcos de referencia.....	114
1. ¿Qué es el efecto marco? Marco como perspectiva	115
2. Marcos y facilidad cognitiva	119
3. Marcos y configuración de sentido.....	122
4. Los marcos como estructuras de pre-suasión	123
Problematología y Retórica	130
Criterios de justificación: un enfoque problematológico	131
1-El dilema de Ícaro	131
2- La definición problematológica de “Retórica”	136
3- Argumentos <i>ad hominem</i> : cuestiones relativas al Ethos	140
Razones de la pasión: el ad hominem del pathos.	148
1-Pasión y Persuasión.....	148
2-Razones morales del pathos: Aristóteles.....	152
3-La estructura retórica de pathos: el marco problematológico	156
Conclusiones.....	162
Metáfora y Retórica	164
La metáfora y el problema del significado	165
1- Posibilidades teóricas de una Historia de la Filosofía contada por la historia de sus metáforas.	166
2- Modelos de metáforas: el modelo sustitutivo.....	169
3- Modelos de metáforas: modelo interaccionista	174
4-Metáforas y experiencia cotidiana	180
5-La función social de las metáforas: las cosas como signos de palabras.	185
Conclusiones.....	190
Conclusiones Generales.....	193
El lecho de Procusto	193
La prueba semántica	196
La prueba epistemológica	197
La prueba ontológica	198
La prueba problematológica	199

Motivos finales	201
Glosario conceptual	204
Referencias	213

Introducción

Cuenta el historiador romano Curcio Rufo que cuando Alejandro rindió a la región de Frigia escuchó de los pobladores una antigua profecía que agitó su ánimo. Era fama que Gordio, antiguo monarca de los frigios, había utilizado un intrincado nudo para sujetar su carro al templo de Zeus, y quien lograra deshacerlo —dictaba el vaticinio— se convertiría en el amo de Asia. Muchos hombres lo intentaron, pero fracasaban una y otra vez. Alejandro también quiso hacerlo; y tras varios intentos fallidos, desenfundó su espada y de un tajo cortó el nudo. Años después llegaría a ser el amo de Asia.

No faltaría seguramente quien hubiera advertido en esta sucesión de hechos una correlación causal, o la necesidad de una “retórica de la espada” para solucionar ciertos problemas que requieren de un pensamiento lateral. Así también a la Filosofía se le suelen plantear nudos que por años no logra resolver hasta que, cansada o aburrida, saca de su manga esta frase: “el problema ha sido mal planteado” y prosigue a proponer un cambio de interés respecto al problema inicial o a las reglas que lo constituyeron como problema.

¿Alejandro efectivamente resolvió el problema? ¿Qué significa resolver satisfactoriamente un problema? Si Alejandro hubiera considerado desde el principio cortar el nudo como una solución satisfactoria, ciertamente no habría desperdiciado tiempo y esfuerzo en tratar una y otra vez deshacer el nudo. Debería existir un mecanismo que nos permita determinar sin lugar a duda cuándo un problema ha sido resuelto, cuando ha sido ignorado, y cuándo ha sido modificado para ajustarse a su respectiva solución. Este mecanismo habría de explicar cómo y por qué se dan estos cambios de interés en la Filosofía que llamamos revoluciones del pensamiento y que solemos clasificar en períodos y escuelas. Esto presupondría comprender la Historia de la Filosofía no como la historia de conceptos o de autores, sino como la historia

de intereses en torno a ciertos problemas de los cuales los conceptos constituyen sus relativas pretensiones de respuesta¹.

Admitamos que, a veces, en la naturaleza del problema parece subyacer algún elemento muy poco objetivo que determina cuál es el criterio satisfactorio para resolverlo. Quizá porque nunca se tiene un problema hasta que es consciente de tenerlo, y porque cuando decimos “Alejandro tiene un problema” realmente queremos significar “Cuando Alejandro entienda en qué situación está, tendrá un problema”. El criterio para que evaluemos una situación como problemática suele involucrar un elemento de incomodidad, es decir, implica que la situación tenga un determinado significado para nosotros que nos produce pesar y que solo la solución puede aliviar. Sería difícil representarnos una situación problemática que no produzca estas sensaciones, porque lo lógico es que nos importe.

Ahora bien, la solución por sí misma no es lo que produce el alivio, sino las razones que la vindican como solución, es decir, los argumentos. Sin argumentos, la solución es solo una propuesta, una alternativa. Ellos justifican por qué, entre la amplia gama de alternativas, la presentada es la más justa. A falta de ese mecanismo que nos permita medir objetivamente cuándo un problema ha sido satisfactoriamente resuelto, los argumentos parecen brindar una opción bastante tranquilizadora. Con esto no se quiere decir necesariamente que la función esencial de un argumento sea psicológica, pero una dimensión de la actividad argumentativa sí se puede juzgar a partir de su capacidad de sofocar las dudas, de calmar la recursividad de preguntas que surgen a partir de una respuesta.

¿Cómo determinar que un argumento es concluyente sin someter al mismo examen a cada una de sus premisas y a las premisas de sus premisas y así hasta el infinito? ¿Qué justifica dónde debemos detener nuestro espíritu inquisitivo? Lewis Carroll utilizaba el ejemplo de Aquiles y la tortuga para mostrar esta recursividad en la fundamentación de las inferencias lógicas: Supongamos que de A se deduce B: ¿es suficiente A para justificar la deducción de B? Respuesta de la tortuga: no; es necesario añadir la premisa C de que de A se sigue B. Pero entonces ¿son suficientes A y C para deducir B? Respuesta de la tortuga: aún no, es necesario añadir la premisa D de que de A y C se deduce B, y así se puede continuar *ad nauseam*.

¹ Nótese que el foco no es solo hacia el problema sino hacia el interés y la atención hacia el problema.

Si abordamos este problema desde la Lógica, esta solo nos elevará a meta-operaciones de la misma figura sin poder salir del círculo, lo cual evidencia que los argumentos además de presentar una dimensión lógica por medio de la cual se juzga su corrección, también presentan una dimensión retórica por la que se juzga su “conclusividad”. Cuando en una argumentación o razonamiento, no se está de acuerdo sobre qué es satisfactorio en las premisas, no se puede proceder a demostración ni prueba alguna. Entonces se da una instancia retórica donde hay que detenerse a hacer plausibles y aceptables para el otro las premisas mismas. La conclusividad es un aspecto evaluativo del argumento por el que determinamos que las pruebas presentadas para la adherencia de nuestra creencia son suficientes. La conclusividad de la argumentación habrá de determinar si la discusión en torno al problema permanece abierta o si se puede pasar la página.

Aquí se expone ante su propio reflejo un problema de la argumentación filosófica muchas veces menospreciado: Un argumento es una respuesta en favor de una de las respuestas posibles a la pregunta inicial, pero que no la agotan. En esa dirección, el problema siempre será infinitamente más rico que sus posibles soluciones, porque él fija los límites de sentido, las reglas de su propia resolución. Un aspecto retórico de toda respuesta a un problema subyace en el criterio de conclusividad por la que determinamos que un argumento o conjunto de argumentos lo agotan.

¿Qué relación entre Filosofía y Retórica está supuesta en la pregunta por la justificación de las creencias? ¿Qué nos puede decir esta dimensión retórica de los problemas de la propia actividad filosófica? ¿En qué medida el natural desprecio de la Filosofía hacia la Retórica encubre en sí mismo un problema filosófico? La presente investigación pretende proponer varias líneas de análisis que orienten este abordaje de la relación entre Retórica y Filosofía. Esta variedad de líneas incluye perspectivas metodológicas, temáticas e interdisciplinarias. Valiéndose de herramientas aportadas por la Lingüística Cognitiva, la Problematología, la Retórica Especulativa, la Epistemología, la Psicología Social, la Economía del Comportamiento y las Teorías de la Argumentación; esta investigación ofrece una aproximación con algunos aportes actuales que pretende arrojar luces acerca de nuestra condición retórica.

El título de la presente investigación “La condición retórica: elementos para una retórica de la filosofía” apunta a abrir de forma elemental varias líneas de examen en torno a la retórica como condición, primero del ser humano, y segundo, de la configuración de sus ideas. En el primer caso, la palabra condición está tomada en su sentido ontológico como aspecto inalienable de su naturaleza; en el segundo caso, la palabra condición está tomada en un sentido de requisito para la realización y la reificación de las ideas. La presentación de dichos elementos para una Retórica de la Filosofía presupone actualizar la visión que muy retóricamente la Filosofía nos ha recomendado de su -algunas veces declarada- archienemiga. Supone destruir todo ese sistema de asociaciones involuntarias con sofística, florilegios, manipulación, discurso hueco, inútil y pomposo. Una vez sabidos los cargos de los que se le acusa, debemos desoír los cantos de sirena y someter las pruebas al tribunal de la razón. Ello significa respetar el principio de presunción de inocencia y dar lugar a que la teoría retórica se defienda, y tratar de advertir, en el desarrollo progresivo de su defensa, si aún quedan en pie aquellas alegaciones, o si, en cambio, tales alegaciones cuentan mejor la historia del demandante que la del acusado.

El ser humano, sea esencialmente lo que sea, también es un ser que argumenta, que persuade y es persuadido, y que hace un uso estratégico del lenguaje para explicar, para divertir, para socializar y ponerse de acuerdo en su vida cotidiana. El ser humano, tal y como veremos en nuestra semántica de marcos, inevitablemente perspectiviza la información que comparte y que recibe, la encuadra al presentar cierto énfasis, cierto matiz que trasciende la propia naturaleza de lo comunicado, pero que estampa con su impronta. Pensemos, por ejemplo, en un actor que lee un libreto o en un músico que lee una partitura, en tales casos, la expresión artística habrá de comprender tanto lo que dice el texto con “el cómo” lo dice el intérprete a través de acentos, tonos, volúmenes, texturas, que son testimonios de que la expresión artística ha pasado por el tamiz de la subjetividad. El ser humano también es un ser que toma decisiones en relación con sus creencias que muchas veces son retóricamente motivadas. La frecuente naturaleza retórica de las opiniones y creencias constituye el vehículo por el que ciertas ideas crean y recrean realidades.

Por otra parte, se piensa también la condición retórica en relación con su alcance para configurar y prefigurar ideas. En este respecto no se atiende a cómo las ideas se ajustan a sus

objetos, ni tampoco qué nos dicen de ellos; antes bien, en nuestro análisis habrá un primado de la figura inversa, esto es, cómo las ideas se ajustan a sus sujetos y qué nos cuentan de ellos. La atención ya no va a centrarse en el aspecto descriptivo de la idea -si esta es verdadera o falsa, correcta o incorrecta-; sino en su aspecto valorativo -si es importante o no, y cuál es el grado de adherencia y de compromiso que suscita. Desplazar este centro de gravedad de lo descriptivo a lo valorativo, ciertamente supone desplazar la atención de los elementos lógicos de las ideas hacia los elementos retóricos y dialécticos. Este tránsito nos permitirá explicar por qué ante ideas de idéntico valor de verdad nos decantamos por unas en lugar de otras, así como por qué el valor de verdad es en sí mismo un criterio relevante de preferencia².

La investigación consta de una partición temática, pues se pretende mostrar el alcance plural de un mismo enfoque. Las conclusiones a la que se arriba en cada uno de los apartados constituyen lo que en el título se consideran “elementos”. Cada apartado es autónomo y durante el despliegue de sus respectivas propuestas, se intenta abarcar algunos aspectos cruciales de la relación entre Retórica y Filosofía.

Así pues, en un apartado se analiza la relación entre Retórica y Epistemología en el contexto del giro retórico. Allí se intenta explicar cómo el interés cada vez más creciente por la Retórica en los ochenta responde a un cambio en el primado del modelo epistemológico de la justificación. En otro apartado se examina la relación entre Retórica y Filosofía en torno a su consideración del lenguaje. Se sostiene que toda la teoría retórica clásica se fundamentó en una visión substancialista del lenguaje, y al actualizarse hacia una teoría funcionalista, ha repercutido notablemente en el modo en cómo la retórica hace uso del lenguaje para producir realidad social. Para esto el análisis se retrotrae a cómo ciertas perspectivas filosóficas han condicionado el modo de ser de las teorías retóricas. Se rastrean entonces los conceptos de forma substancial y forma funcional como fundamento de las filosofías del lenguaje que validan, o bien que el lenguaje tiene una naturaleza adyacente al pensamiento, o bien que el lenguaje tiene una naturaleza que afecta al pensamiento y que todo acto expresivo es un acto de moldura de lo expresado. La tesis de este apartado es quizá una de las más importantes de

² Habré de referirme en muchos pasajes del texto a este enfoque de la verdad que no debe confundirse con la certeza. La verdad analizada desde el foco retórico requiere atender a sus consecuencias, y de ese modo funciona como un criterio de preferencia.

toda la investigación: *cualquier expresión que pretenda referir a un objeto, ha de referir forzosamente al sujeto que la enuncia y a las reglas de su enunciación.*

Cuando se examina la relación entre retórica y ontología, la atención se centra en una ontología de la creencia que se desarrolla a partir de tres preguntas fundamentales: ¿Qué ontología se presupone en la comprensión del ser humano como un ser retórico? ¿En qué medida lo que somos individualmente está retóricamente condicionado? Y, por último, ¿Cómo la actividad retórica es condición de “realidad”? Para responder a tales preguntas se investiga cómo la estructura de la creencia presupone un marco interpretativo que orienta la acción. Dado que el examen de la creencia se explicita a través de la conducta, se debe complementar aquí con estudios de psicología social, el teorema de Thomas relevante para la sociología, y el análisis de Merton de las profecías autocumplidas.

En otro apartado se estudia el enfoque problematológico como una manera de conectar metodológicamente a la Filosofía con la Retórica. La Problematología propone la interrelación de pregunta-respuesta o problema-solución como el principio comunicativo de donde debe deducirse el tríptico retórico de *ethos-logos-pathos*. El objetivo aquí es situar la retórica en el contexto de la acción social. La Retórica Problematológica es más que una Filosofía de la Retórica como lógica; es una teoría de la retórica en la sociedad, o quizás es mejor describirla como una teoría social retórica. La Filosofía de la Retórica se convierte en una teoría de cómo se practica la retórica en situaciones sociales y cómo contribuye a la constitución de esas situaciones. El resultado es una extensión en el concepto de retórica como la negociación de la distancia social en relación con un problema. Se explora las diferencias entre retórica y argumentación y se introducen algunos aspectos retóricos de la argumentación filosófica.

En el apartado final se presenta una teoría perspectivista de la metáfora que pretende trascender la visión de la retórica como una tropología, como una mera taxonomía de figuras de estilo. Se argumenta con evidencia actualizada que la metáfora, lejos de ser solamente una figura de estilo, constituye una función cognitiva mediante la cual el cerebro puede representarse unas cosas o situaciones en términos de otras. Se explora la importancia de las metáforas para condensar y dar soporte material a ideas abstractas, así como su relevancia para el léxico filosófico, en especial, el metafísico. Un estudio cognitivista permite desmontar

la creencia de que la metáfora, y el lenguaje connotativo en general, falsean lo que expresan; antes bien, son condiciones de apertura para la abstracción y la asociación de ideas.

El presente proyecto ha querido actualizar y armonizar algunas teorías retóricas y filosóficas con el fin de brindar al pensamiento filosófico herramientas para hacer una autocrítica y ver su propia historia contada a través de la narrativa de otra disciplina. Se han reunido aquí tanto el análisis de autores muy conocidos en los círculos de filosofía como Aristóteles, Kant, Cassirer, Humboldt, Gadamer, Ricoeur; con otros autores de la retórica, la psicología, la antropología y las ciencias cognitivas; como son los casos de Chaïm Perelman, Michel Meyer, Max Müller, Henry Johnstone Jr, Kenneth Burke, Ivor Richards, Edward Sapir, Robert Merton; y otros más actuales como Daniel Kahneman, Ivor Tserky y Lera Boroditsky. La propuesta no se ha concentrado en la exégesis o doxografía de un autor, precisamente porque critica el autor-centrismo como uno de los mayores vicios de la filosofía académica que ha contribuido solapadamente a su tácita decadencia a mera doxografía. Tal y como se señala en el presente trabajo, el análisis filosófico tiende a un mesianismo del autor que circunscribe la amplitud de un problema no solo a su momento apocrítico en la finitud de la respuesta, sino que esa respuesta se delimita en la finitud del autor.

Una Retórica de la Filosofía debería poder explicar la dimensión retórica del discurso filosófico y reconocer que, como todo discurso, este también tiene un carácter direccional determinado; y que, independientemente del medio, construye su audiencia de una manera particular antes de ser asumido por cualquier destinatario específico. Una Retórica de la Filosofía debería poder explicar por qué subyacen factores retóricos que trascienden la “genialidad” del autor, al que parece que le ha sido revelada simultáneamente una verdad y la evidencia correspondiente para que le demos crédito. Tal enfoque debería poder explicar por qué determinados autores y ciertas ideas son atendidas en algunas épocas e ignoradas en otras, debería poder explicar nuestro criterio de canon filosófico, de aquellos que consideramos “los clásicos” con un argumento menos *naïve* que el de la teoría del genio, como si la evidencia fuera algo que se sigue necesariamente de la verdad. Esto significa atender no a la exactitud con que creemos que sus ideas se corresponden con la realidad, sino atender cómo el modo de presentación de esas ideas puede convencernos justo sobre esa creencia. Los criterios de verdad pueden cambiar y prescriben la teoría científica, por eso los

estudia la epistemología; en cambio, los criterios de evidencia prescriben la praxis científica, por lo que solo una epistemología comparada pudiera dar cuenta de ellos, lo cual sin una perspectiva retórica sería imposible, por varias razones que habrán de explicarse en el primer apartado.

Dicho de otra manera, una idea no trasciende su época, no se escribe, ni se publica, ni se socializa, ni se discute si no reviste la forma justa para que la juzguemos primero, digna de confianza, y segundo, relevante. El dilema es el siguiente: el filósofo no puede no comprender como verdad otra cosa que aquello que ha juzgado personalmente como verdadero, pero solo juzga como verdadero aquello de lo que está convencido que no es simplemente un juicio personal. He aquí las disyunciones entre criterios de verdad y de evidencia. La dimensión retórica de las ideas filosóficas se corresponde con estos elementos inalienables de toda teoría: confianza y pertinencia, y estos poco o nada tiene que ver con su valor de verdad.

En un mundo cada vez más interconectado, cada vez más saturado de información y donde estamos cada vez más expuestos a variedades y cantidades de puntos de vista, el cómo construimos criterios robustos de confianza y de pertinencia para filtrar las ideas que nos llegan resulta una tarea para la filosofía. Sin embargo, es una tarea que no puede realizar sola, requiere de un mecanismo de evaluación que pueda contestarnos, aunque sea de forma parcial, por qué creemos lo que creemos. Como la filosofía ha estado demasiado ocupada con que lo que creamos sea verdadero, justo, y bueno, se ha olvidado de cómo hacer que lo verdadero, justo y bueno sea creíble. El primero y último proyecto con estas pretensiones fue la Retórica de Aristóteles.

De esta interrelación entre la idea y el sujeto emergen lo que Aristóteles llamó “pruebas retóricas” *ethos*, *logos* y *pathos*. El *ethos* construye el principio de confianza, el *logos* construye el principio de razonabilidad, y el *pathos* el principio de pertinencia. Toda idea filosófica tiene que ser confiable, ser razonable y ser pertinente. Una idea es adoptada, escrita, publicada, leída y discutida, porque confiamos en ella, porque convence y porque la estimamos importante. La proporción y el grado son discutibles, así como su interrelación. Sin embargo, solo las ideas que reúnan esas tres cualidades pueden considerarse como genuinas respuestas a una pregunta, como soluciones auténticas a un problema; aunque agotándose ellas en él, jamás puedan agotarlo.

¿Por qué creemos lo que creemos? ¿Qué relación entre Retórica y Filosofía está supuesta en la pregunta por la justificación de las creencias? Toca a una Retórica de la Filosofía brindarnos una perspectiva más enriquecedora de esta pregunta. Aquí apenas habremos de presentar algunos elementos que la constituyen y algunas condiciones que la determinan.

Retórica y Epistemología

*Si el destino te ha llamado, la rama saldrá con facilidad, de propio y dulce acuerdo.
De lo contrario, no importa cuánta fuerza puedas reunir, que nunca conseguirás
sobreponerte a ella ni cortarla con la más afilada de las hojas.*

Virgilio, Eneida VI

El giro retórico: tres elementos claves para su comprensión

Resumen:

En este primer apartado se aborda la resignificación del concepto de retórica en el contexto del giro retórico. Se sostiene que el creciente interés hacia la Retórica como disciplina y sobre todo hacia los aspectos retóricos del discurso filosófico se encuentra estrechamente relacionado con tres factores principales: sus antecedentes epistemológicos, su instrumentalización en la investigación como meta-discurso o epistemología comparada, el redescubrimiento de su función representativa, que no solo ha permitido comprender a esta disciplina más allá de su función persuasiva, sino que a su vez, ha extendido el alcance y las implicaciones de esta última.

1- La desventaja inicial de llamarse “Retórica”

Entre tantas ha existido una palabra cuya simple enunciación ha suscitado al menos una desproporcionada alerta, la mayoría de las veces sospecha o desconfianza, y en algunos casos, la hostilidad, máxime cuando se empleaba en contextos científicos o filosóficos. Justo en tales circunstancias uno puede llegar a preguntarse por qué su sola aparición ha podido sacudir tan vertiginosamente las adjudicadas neutralidad y objetividad científicas. Esta aversión en muchos casos ha trascendido el umbral del prejuicio para adentrarse en el territorio del reflejo condicionado, como si su paso por el seno de nuestra cultura hubiera dejado una herida abierta, un problema sin resolver.

Debemos admitir que son escasas las veces que la palabra “retórica” orienta nuestra atención hacia otros significados que no operen en el campo semántico de lo deshonesto o lo superfluo. Hace ya doscientos años, en el prefacio de su libro *Elements of Rhetoric*, el obispo Whately confesó haber vacilado por mucho tiempo en torno a la elección de la palabra retórica en su título. A su razón atribuye tres factores: porque abre inmediatamente la objeción, porque normalmente se emplea en contextos de hablar solo públicamente, y porque

se asocia con declamación vacía, deshonestos artificios, y en el mejor de los casos, una mera disertación de tropos y figuras de estilo³.

El primer problema emerge desde el título, pues encabezar un texto con la palabra retórica puede ser la estrategia menos retórica disponible, dado que esto significaría desconocer el relevante rol que juega la predisposición, o indisposición en algunos casos, de quien nos va a leer. Pero al mismo tiempo este tipo de títulos constituyen otro de los tantos factores que pueden contribuir a que eventualmente esos prejuicios puedan ser resignificados. En dicha tarea esta disciplina se encuentra en una visible condición de desventaja, puesto que tiene que comenzar desde una postura de autodefensa y no cualquiera, sino una autodefensa frontal que sabe de antemano que todas las pruebas que puedan presentarse habrán de ser juzgadas con recelo y desconfianza, si es que así consiguen hacerse escuchar.

El retórico se encuentra en una posición desfavorable para defenderse, una posición similar a la de una bruja en juicio en la Salem colonial. Si no dice nada, se puede asumir que no tiene defensa. Si se defiende con las herramientas de su oficio, su detractor puede decir, en esencia: “Me parece que la dama no solo protesta demasiado, sino que lo hace demasiado bien; si el diablo sofisticado no estuviera en ella, no podría ser tan elocuente en defensa de su honor.”⁴

En este milenario desacuerdo entre Retórica y Filosofía, la primera ha prescindido de un poderoso instrumento de crítica y la segunda de autocritica. La prueba inicial consiste en que al pedir cuentas de la razón de este diferendo brotan muchas y variadas evidencias de simplificación, cuando no ignorancia, de un problema más grande y escabroso. De hecho, hay quienes consideran que la tendencia de los filósofos a ignorar los aspectos retóricos de la argumentación constituye ya en sí un problema filosófico⁵, un síntoma de laxa autocritica. Porque si se admite que las tesis filosóficas no se basan en intuiciones evidentes, debe admitirse del mismo modo que el discurso filosófico debe recurrir a técnicas de convencimiento y persuasión⁶, no solo para hacerlas prevalecer a los ojos de sus lectores,

³ Whately, *Elements of Rethoric*.

⁴ Cronkhite, *Rhetoric, Communication, and Psycho-epistemology en Rhetoric: A Tradition in Transition*, 261-78.

⁵ Perelman, *Traité de l'argumentation : la nouvelle rhétorique*.

⁶ Perelman, *L'Empire Rhétorique*, 21.

sino también a los suyos propios. Toda tarea filosófica, si es honesta, debe pasar primero por el tamiz del autoconvencimiento y la auto-persuasión.

La razón por la que ciertos modelos argumentativos y retóricos se utilizan en ciertas épocas y no en otras, en ciertas comunidades científicas y no en otras, pone de manifiesto que la variabilidad de tales criterios trasciende las fronteras de la mera formalidad de los argumentos, y que para ello no solo cuenta cómo, cuándo y dónde las ideas se producen, sino cómo, cuándo y dónde se reciben, se interpretan, se difunden, y se solidifican. Cuando ante argumentos equivalentes que sostienen posturas opuestas, la balanza termina por inclinarse por criterios como la pertinencia, el valor, los intereses que suscita y las preferencias que satisface; entonces debemos reconocer que hay factores retóricos en juego. Y es que la retórica atañe al ámbito de las decisiones y la actividad práctica. Por eso no resulta baladí comenzar por señalar una demarcación entre cuando se debate sobre lo que es verdad (argumento epistémico) de cuando se debate sobre lo que se debe hacer (argumento práctico)⁷.

Cuando la cuestión no se plantea en términos de verdadero o falso, de correcto o incorrecto, sino de conveniente o menos conveniente, las ideas se igualan en su validez lógica, pero difieren en su valor retórico. Más allá de la función persuasiva, el verdadero trabajo retórico pasa primeramente por aplicar razones a valores.

Pero ¿Qué está en juego en la retórica? ¿un cambio de opinión, de creencia? ¿Un cambio de jerarquía entre ellas, cuya consecuencia nos define ontológicamente? Debemos convenir que sea cual sea la relación entre retórica y conocimiento, ningún conocimiento discursivo llega a nosotros si no toma la forma propicia para hacernos cambiar una opinión precedente. La gran mayoría de nuestro conocimiento sobre acciones y hechos está mediada por el juicio que nos formamos a partir del juicio de aquellos que se comunican con nosotros.

2-Las condiciones epistémicas del giro

En 1958, salen a la luz dos obras capitales en el campo de la retórica y la teoría de la argumentación: El *Traité de l'argumentation: la nouvelle rhétorique* de Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca, y *The Uses of Argument* de Stephen Toulmin. Ambos trabajos

⁷ Kock y Lantz, *Rhetorical Argumentations: The Copenhagen School*, 18.

replantearon las bases de cómo entendemos el razonamiento y el debate, y ofrecieron a su vez nuevas alternativas al formalismo lógico y el positivismo que había dominado a la filosofía a principios del siglo XX. Para Perelman y Olbrechts-Tyteca la lógica dejaba de lado los aspectos esenciales del razonamiento cotidiano, especialmente en contextos de argumentación práctica, moral y jurídica.

Estamos dispuestos a aceptar otros argumentos además de aquellos con los que se ocupa la lógica tradicional, deductiva o inductiva. Consideraremos como prueba cualquier argumento que disminuya nuestra duda, que calme nuestras vacilaciones⁸.

Por otra parte, Toulmin señalaba cómo muchos de los elementos que juegan un papel crucial en la evaluación de la calidad de un argumento trascienden los criterios puramente formales. Por ejemplo, la evaluación de la pertinencia de los criterios y su respectivo ajuste con la materia en cuestión, ya que los argumentos no presentan estructuras homogéneas, sino que estas varían en dependencia del campo y los estándares de validación. Así también, las suposiciones no declaradas que vinculan las premisas a una conclusión pueden entenderse más como licencias de inferencia que como premisas implícitas. A eso se puede agregar que como los argumentos dependen de la combinación dato-respaldo en muy raros casos la evaluación dependerá de una corrección analítica, dígase formal, de las premisas. Por eso su método debía ser comparativo, empírico e histórico; porque de estructuras argumentativas de idéntico valor de verdad no se siguen forzosamente estructuras argumentativas de idéntico grado de pertinencia. Así emprende Toulmin un camino donde “realmente se evalúa la solidez, la fuerza y la conclusividad de los argumentos”⁹

Este giro de interés hacia una “lógica informal” como recurso que privilegie la argumentación en lugar de la demostración debe comprenderse intrínsecamente ligado a un espíritu de época con un profundo interés por la estricta demarcación entre los campos descriptivos de los valorativos. Este cambio de orientación puede retrotraerse en la filosofía

⁸ Perelman, *Rhétorique et philosophie pour une théorie de l'argumentation en philosophie*, 123.

⁹ Toulmin, *The Uses of Argument*, 1.

continental a los aportes de Herman Lotze al delimitar la esfera del ser de la esfera del valer, la del ente y la del *val-ente*¹⁰, cuya esencialidad ulterior es la significación.

El cambio de referencia entonces, en términos de Gilbert Ryle, no apunta tanto a la vieja costumbre de los filósofos de preguntarse qué y cómo se yo, sino qué y cómo sabemos nosotros. Esto significa abandonar el enfoque mesiánico y simplista de hacer depender exclusivamente la actividad filosófica del genio individual de los autores de filosofía, cuando se trata más bien de un proceso mucho más complejo, colmado de matices de cooperación y solidaridad¹¹ del conocimiento. No hablemos ya de las finitas ideas que la cultura produce en determinados contextos, sino que dentro de ese grupo finito de ideas existe un escaso número de ellas que mueven el necesario interés como para que puedan establecerse y perdurar, no como aquellas que dejan una impronta epocal, pues esas son aún más escasas, sino como aquellas más modestas que pueden rescatarse en otros contextos de tiempo y espacio. Por lo tanto, estamos hablando de un fenómeno de elección, porque todo el mecanismo de producción de ideas no sería nada más que una “robinsonada” sin todo el aparato de elección y validación implicado para fijar esas ideas en el tiempo. El trabajo de los traductores, las políticas públicas y académicas, los mecenazgos, las políticas editoriales, y sí, por qué no también, las modas intelectuales intervienen en el proceso de construcción del marco donde se valida y se socializa el conocimiento.

Sabido esto es de suponer que existe una suerte de marco epistémico donde tiene lugar, y, sobre todo sentido, un “giro retórico”. Antes de adentrarnos en dicho asunto debe aclararse que no se debe ofrecer aquí, al menos de manera inmediata, un concepto de retórica que no sea el de la arcaica y vilipendiada retórica clásica, *id est*, el concepto aristotélico para el que la retórica es: “la facultad de considerar en cada caso lo que puede ser convincente”¹². La razón es evidente: parte del sentido de tal giro consiste en la resignificación del atrofiado¹³ término “Retórica”, no solo en la ampliación de sus funciones más allá de la persuasión, sino que ya dentro de la misma función persuasiva, la ampliación de su alcance e implicaciones.

¹⁰ Aunque el término original en alemán (*Die Geltung*) se traduce por valencia, la intención en este pasaje es presentar el contraste en términos de substancia y no de función.

¹¹ Rorty, *Science as Solidarity*.

¹² Aristóteles, *Retórica*, 52.

¹³ Vickers, «The Atrophy of Modern Rhetoric, Vico to De Man».

La primera de todas las condiciones para el cambio de ese marco epistémico consiste en la nada casual elección del término “giro”, cuyo primer gran uso remite a la tradición retórica: los llamados tropos. Un tropo en retórica es un cambio de dirección semántica que tiene como consecuencia un cambio de orientación de la atención. Del mismo modo en la tradición filosófica abunda esta terminología para referirse al cambio de atención, de énfasis, de interés. Como modelos pueden mencionarse el tan conocido giro copernicano de Kant, luego el giro hermenéutico de Heidegger y Gadamer, luego el giro lingüístico de Richard Rorty. De hecho, si se es lo suficiente observador se podría notar en el cambio de estructura de estos “giros” un patrón de comprensión retórico: en primer lugar, la atención se centra en el sujeto que produce conocimiento, en segundo lugar, en el interpretante, el sujeto que dilucida o decodifica y, en tercer lugar, el foco se dirige hacia el código, el lenguaje. Si se hiciera una figura del patrón reflejado en esta transición resultaría en una clara traducción del modelo emisor-mensaje-receptor, o dicho en términos retóricos, *ethos-logos-pathos*. De modo que el giro retórico sería una suerte de resultado de la autoconciencia de este movimiento.

Esta primera condición deriva de una progresión paulatina y lógica que solo puede tener sentido después del abarcador intento del proyecto de la modernidad, después de varios intentos fallidos de una formalización del lenguaje natural, de la utopía de una *characteristica universalis*, del fin de los grandes relatos objetivistas. En pocas palabras, la razón posibilitadora de este tránsito pasa primeramente por el espacio que le ha cedido el sistema anterior, a causa de la creencia, verdadera o no, de que el objetivismo racionalista ha agotado sus recursos. El escepticismo y el relativismo han tomado entonces la batuta y el problema de la verdad se ha resignificado como el problema justificación, y a su vez las teorías de la justificación han debido complejizarse en términos menos formalistas.

¿Y por qué no afirmar que entre verdad y opinión no hay una diferencia de naturaleza sino solo de grado, que las verdades no son más que nuestras mejores y más fundamentadas opiniones, y que "es porque una opinión ha sido admitida que es razonable mantenerla, y no es razonable descartarla sin motivo"? ¹⁴

¹⁴ Frogel, *The Rethoric of Philosophy*.

El dilema se presenta de la siguiente manera: el filósofo no puede no comprender como verdad otra cosa que aquello que ha juzgado personalmente como verdadero, pero solo juzga como verdadero aquello de lo que está convencido que no es simplemente un juicio personal¹⁵. Un enfoque ontológico de la verdad¹⁶ va probablemente a exigirnos garantías extensivas que sean capaces de trascender el simple dominio de la autoconvicción. Entonces los criterios que fijan esas garantías deben funcionar como puentes del ya escindido dominio ontológico de la verdad. Por lo tanto, los medios por lo que podemos convencernos de que una proposición es verdadera deben “hablar el mismo idioma” que aquellos que nos permiten convencernos de que no se trata solo de un juicio personal. El espíritu epocal ha renunciado a ese problema y ha dirigido su atención a otro que sospecha menos estéril, a saber, cuáles y cómo funcionan los elementos que garantizan la adhesión a la creencia que produce la certeza. La curiosidad que antes había en torno al problema de la verdad se sustituye por la curiosidad por los criterios de evidencia, de certidumbre. Los cambios de paradigmas de la ciencia cuentan cómo cambian de forma y jerarquía los criterios de validación: lo falseable, lo predecible, lo funcional, lo analítico, lo empírico, etc.

En vez de hablar de la verdad como una experiencia ontológica originaria, los fundamentos retóricos de la filosofía nos permiten apuntar a la importancia de la contrastación y confrontación de criterios, y que, por tal razón, la filosofía sobre todo debe caracterizarse por su capacidad para abrir debates.

En una era heterodoxa como la nuestra, por cada perspectiva filosófica hay otra que plantea dudas sobre ella, y el pensador ingenuo bien puede llegar a sentir que la única realidad innegable es la de la controversia en sí misma. Esta percepción a menudo ha equivalido a un rechazo cínico de todas las filosofías. Sin embargo, una alternativa más esperanzadora y, de hecho, más reflexiva, consistiría en desarrollar las consecuencias filosóficas de suponer que la controversia es, en última instancia, lo que es real. Lo que se necesita es una teoría general

¹⁵ Frogel, 125.

¹⁶ Por enfoque ontológico de la verdad entiendo aquel que evalúa el tipo de realidad debe tener algo para que sea verdadero o cómo la verdad se funda en el ser mismo. Bajo este parámetro no solo se agrupan las clásicas teorías de adecuación entre el entendimiento y la cosa (*aedequatio intellectus ad rem*) sino también aquella donde el ser se abre a nosotros (se nos descoculta), en una especie de acontecer ontológico en el que algo se revela como lo que es.

de la argumentación filosófica, un estudio de las condiciones bajo las cuales surgen las disputas entre filósofos, cómo se conducen y cómo pueden evaluarse.¹⁷

He hecho anteriormente una referencia intencional a los cambios (shifts) de paradigmas y es porque cuatro años después de las famosas obras de Toulmin, Perelman y Olbrechts-Tyteca, sale a la luz otro gran libro “*The Structure of Scientific Revolutions*” el cual, desde la epistemología y la sociología del conocimiento, consigue mostrar cómo estos giros, cambios, revoluciones se encuentran intrínsecamente conectados con determinados acuerdos tácitos que funcionan como reglas. Se considera como paradigma a ese sistema de reglas que fijan la validez de ciertas prácticas científicas, teorías, métodos. Brevemente explicado es un modelo temporal de justificación que puede dar cuentas desde qué tipo de preguntas son válidas hasta qué métodos deben utilizarse para responderlas, e incluso hasta qué se considera una evidencia.

Principalmente, me asombré ante el número y el alcance de los desacuerdos patentes entre los científicos sociales, sobre la naturaleza de problemas y métodos científicos aceptados. Tanto la historia como mis conocimientos me hicieron dudar de que quienes practicaban las ciencias naturales poseyeran respuestas más firmes o permanentes para esas preguntas que sus colegas en las ciencias sociales. Sin embargo, hasta cierto punto, la práctica de la astronomía, de la física, de la química o de la biología, no evoca, normalmente, las controversias sobre fundamentos que, en la actualidad, parecen a menudo endémicas, por ejemplo, entre los psicólogos o los sociólogos. Al tratar de descubrir el origen de esta diferencia, llegué a reconocer el papel desempeñado en la investigación científica por lo que, desde entonces, llamo "paradigmas". Considero a éstos como realizaciones científicas universalmente reconocidas que, durante cierto tiempo, proporcionan modelos de problemas y soluciones a una comunidad científica.¹⁸

Para descubrir cómo se llevan a cabo las revoluciones científicas es necesario examinar no sólo el efecto de la naturaleza y la lógica, sino también las técnicas de argumentación persuasiva, efectivas dentro de los grupos muy especiales que constituyen la comunidad de

¹⁷ Johnstone, «A New Theory of Philosophical Argumentation», 244.

¹⁸ Kuhn, *La estructura de las revoluciones científicas*, 13.

científicos ¹⁹. Para ello deben tenerse en cuenta las tipologías explicativas como ejemplos y metáforas, las tipologías demostrativas como métodos y modalidades de razonamientos, así como las herramientas heurísticas y los criterios de validación. Todos los elementos anteriormente mencionados pueden y deben cambiar no solo en sus estructuras internas, sino en la forma en que se relacionan entre ellos. Por ejemplo, si esa interrelación externa responde o no a una jerarquía o a una simetría, pues depende del modo en el que estén dispuestos entre ellos los elementos el curso que va a tomar la demostración o argumentación, es decir, qué va a ser considerado una premisa, qué un dato, qué un garante de ese dato, qué una consecuencia, etc.

Esto permite comprender por qué lo que Kuhn llama “paradigmas sucesivos” parecen inconmensurables, puesto que no pueden compararse directamente entre sí utilizando un criterio común, si cada paradigma define su propio marco de referencia. Semejante problema produce que los científicos que trabajan dentro de diferentes paradigmas a menudo hablen un "lenguaje" distinto y no puedan ponerse de acuerdo sobre los mismos hechos o problemas.

Deseo sugerir que algunos ejemplos aceptados de la práctica científica real — ejemplos que incluyen, al mismo tiempo, ley, teoría, aplicación e instrumentación— proporcionan modelos de los que surgen tradiciones particularmente coherentes de investigación científica. Ésas son las tradiciones que describen los historiadores bajo rubros tales como: 'astronomía tolemaica' (o 'de Copérnico'), 'dinámica aristotélica' (o 'newtoniana'), 'óptica corpuscular' (u 'óptica de las ondas'), etc ²⁰

Un año después del libro de Thomas Kuhn, en 1963 un famoso artículo de apenas tres páginas titulado “*Is Justified True Belief Knowledge?*”, Edmund Gettier consigue hacer correr manantiales de tinta de literatura al respecto. Al reubicar el problema de la justificación en el centro del debate consiguió remover el avispero de la curiosidad al menos en la academia norteamericana. Su artículo detecta este cada vez más creciente interés y lo transforma en una oportunidad más para poner en otros términos el problema del conocimiento.

¹⁹ Kuhn, 152.

²⁰ Kuhn, 34.

Recordemos que en los contrargumentos de Gettier se persigue refutar la noción de conocimiento según la cual S acepta P si S posee una evidencia adecuada para P y P es verdadera, o dicho en otros términos, P es verdadera si S lo cree y S está justificado en creer en P ²¹. La pregunta que emerge entonces es ¿qué y cómo podemos considerar un criterio concluyente de evidencia? Por ejemplo, alguien posee una creencia verdadera y justificada, de algo que accidentalmente es verdadero o accidentalmente funciona como justificación, en tal caso no parece que realmente "sepa" algo. Los casos de Gettier mostraron que la justificación puede ser defectuosa o incompleta si la verdad de la creencia depende de una coincidencia o factor externo que no está relacionado directamente con las razones que justifican la creencia.

Esta discusión acepta una lectura retórica. Un artículo científico en tanto instrumento de explicación y demostración hace principalmente dos cosas: 1- da cuentas de que el autor se ha convencido a sí mismo y a sus colegas de que los resultados de su investigación son verdaderos; 2- Presenta las evidencias sobre la cual esa convicción se basa. Hay dos aspectos retóricos más derivados de ello: la dependencia de una audiencia particular para el criterio de convicción, y la necesariamente parcial (porque el auditorio también fija el grado de conclusividad) y a menudo metafórica naturaleza de la prueba.

Para 1968, cuando se publica *Erkenntnis und Interesse* de Jürgen Habermas ya podía medirse de forma muy cabal cuán influenciados son los criterios de justificación y en general la práctica científica por los valores e intereses. La realidad social en la cual se inserta la actividad científica pertenece a otro orden. Bajo este supuesto resulta crucial no desconocer que, si bien pueden ser falsos o disparatadamente motivados los hechos sociales, se producen efectivamente y deben poder describirse y comprenderse a partir de otro tipo de instrumento. Una guerra no es menos real si la motivó un malentendido. Incluso si para desligar la episteme de la doxa, aceptáramos que la investigación científica no es una realidad social sino un instinto biológico primigenio del hombre o un destino al que su naturaleza curiosa lo conduce inevitablemente, deberíamos poder explicar también según criterios esencialistas

²¹ Gettier, «Is Justified True Belief Knowledge?», 121.

cómo el ser humano se organiza para satisfacer ese instinto y qué le da sentido a ese grado de satisfacción.

Si concebimos de este modo la función del conocimiento en calidad de sustituto de la orientación instintiva del comportamiento, entonces la racionalidad de la actividad de resultado controlado se mide por la satisfacción de un interés que no puede ser ni meramente empírico ni siquiera un interés puro. Si el proceso cognitivo fuese inmediatamente un proceso vital, entonces la realización del interés rector del conocimiento debería producir la satisfacción directa de una necesidad tal como lo hace un movimiento instintual -pero el interés satisfecho no conduce al goce, sino al éxito. El éxito se mide en la solución de problemas que poseen una función vital y cognitiva a la vez. Así, el interés no está ni en el plano de esos modos de orientación del comportamiento animal que podemos llamar instintos, ni, por otro lado, tampoco está desenraizado del contexto objetivo de un proceso vital.²²

Así pues, y aunque no lo declare Habermas (quien solo usa la palabra retórica en sentido negativo) las motivaciones sociales que estructuran la investigación científica son procedimientos deliberativos donde se acuerdan problemas, soluciones, métodos, instrumentos, canales, códigos, nomenclaturas, etc. En estos procesos argumentativos donde la razón o la certeza común funcionan como premisas para una toma de decisiones, allí donde la conclusión es la implicación para la acción, no pueden no considerarse como fenómenos vertebralmente retóricos, aunque el término haya preferido emplearlo aquí en el sentido más estrecho de la palabra.

3-El proyecto de una retórica de la investigación

La emergencia en contextos académicos del término “giro retórico” (*The Rhetorical Turn*) para designar el progresivo interés por comprender problemas sociales, científicos y filosóficos en términos retóricos tiene lugar de manera explícita en el libro de Herbert Simons *The Rhetorical Turn: Invention and Persuasion in the Conduct of Inquiry* (1990). Sin

²² Habermas, *Conocimiento e interés*, 143.

embargo, el propio Simons concede en esa misma obra que el término ya había sido utilizado con anterioridad en el *Simposio de Retórica de las Ciencias Humanas* de 1984 en Iowa y en las *Conferencias sobre la Retórica en las Ciencias Humanas* de 1986 en Temple University en Philadelphia ²³.

El Giro Retórico es una de muchas obras recientes que contraponen perspectivas retóricas sobre la investigación frente a las suposiciones objetivistas dominantes de nuestra época. El libro surge en un momento de insatisfacción generalizada con el objetivismo y a partir de la convicción de que la práctica de la investigación podría ser comprendida de manera más útil en términos retóricos. ²⁴

El boom de los estudios retóricos no solo alcanza una dimensión internacional al incluir Estados Unidos, Canadá, Francia, Bélgica, la escuela de Ámsterdam y la de Copenhague; sino también una dimensión transdisciplinaria que da cuentas de su poderosa instrumentación metodológica en sus dimensiones lógico-argumentativas, en las ético-política y estilístico-literarias. Comienzan a leerse a Perelman, el grupo M, Toulmin, Johnstone y a releerse al ya mencionado obispo Whately, a George Campbell quien tiene una *Philosophy of Rhetoric* (1776) y a Ivor Richards con otra *Philosophy of Rhetoric* en 1936.

La reflexión sobre el estilo en la filosofía también ganó relevancia a medida que se cuestionaba la noción del lenguaje académico como un medio transparente o neutro. Ya no se asumía de forma tan generalizada como en el positivismo que el discurso filosófico, histórico o científico podía funcionar como una ventana clara hacia la realidad. La idea de que los filósofos o científicos podrían evitar la influencia de la retórica mediante un lenguaje "objetivo" ha sido reinterpretada a su vez como una estrategia retórica, porque el "estilo del no-estilo" como lo llama Gusfield, o el "grado cero de la escritura" como lo llama Barthes, antes de ser una exigencia del tema o de sus destinatarios, es una preferencia de los autores. Esto pone de relieve que el estilo en la escritura académica no es accidental ni periférico, sino central para la construcción y presentación de las ideas. La pretensión de neutralidad es, en sí misma, un gesto estilístico, una forma particular de construir un discurso que busca ocultar su propio carácter retórico.

²³ Simons, *The Rhetorical Turn: Invention and Persuasion in the Conduct of Inquiry*, VII.

²⁴ Simons, 1.

La retórica de la investigación (*Rhetoric of Inquiry*) vista como una ampliación y perfección de la lógica de la investigación (*Logic of Inquiry*) supone dar cuentas de la interdependencia entre la investigación y la comunicación. Y el problema de la comunicación, claro está, no debe restringirse exclusivamente a saber cómo se hace común el conocimiento entre pensadores y científicos, sino también como se hace común los criterios de validez entre distintas ciencias o distintos modelos metodológicos. Y es justamente en el contexto de este no tan reciente fenómeno de la interdisciplinariedad por lo que la retórica puede instrumentalizarse como una suerte de “epistemología comparada”²⁵.

Lo que está en juego en una retórica de la investigación es qué puede enseñarnos la teoría retórica sobre cómo se adjudican valores a razones y razones a valores en el contexto de la producción de conocimiento que depende de ciertas afirmaciones, prescripciones, datos y justificaciones. Ningún sistema lógico puede justificarse por sí mismo; siempre depende de otro para su validación, y ese a su vez de otro, lo que lleva a una cadena infinita de justificaciones. Este proceso revela que la idea de un sistema lógico, una "lógica de lógicas", sirve para encadenar y jerarquizar razones, pero no explica cómo estas surgen de valores y se aplican a ellos. Las premisas rara vez pueden sostenerse sin el uso de las mismas lógicas que buscan justificar. Mucho de lo que en ciertos contextos epocales y de disciplinas se consideraban falacias lógicas como las utilizadas en psicología, economía o sociología, en otros momentos su utilización exitosa demostró cuanto dependen estos “errores” del marco normativo que fija su validez y competencia. Finalmente, nos recuerda que el razonamiento investigativo va más allá de la heurística del cálculo mecánico; las decisiones, como la elección de un método estadístico, a menudo involucran un delicado equilibrio de valores en competencia.

En este nuevo enfoque también se presupone que, si la retórica se nutre del conocimiento disponible en las otras diversas disciplinas especializadas es porque debe existir una comunicación que posibilite ese comercio de ideas, esa interdependencia de valores según la cual aquello que se considera efectivo en una es aplicable a la otra. La retórica está llamada a mediar la relación entre racionalidades divergentes, porque ayuda a elegir de manera más

²⁵ Dombrowski, *Humanistic aspects of technical communication*, 115.

exhaustiva entre teorías rivales, métodos de recolección de datos y perspectivas que parecen no poseer puntos en común.

Cuando la retórica abandona como su objeto al discurso político o literario concreto para adentrarse al campo de cualquier discurso, entonces comienza a adquirir atributos de meta-filosofía o al menos de metadiscurso filosófico o como insinúa la obra de Gadamer, una hermenéutica invertida. La extensión del corpus de análisis retórico al discurso científico y filosófico ha desbordado los estudios retóricos de sus goznes, lo ha sacado de la práctica particular del micro texto para adentrarlo en los umbrales del inter-texto.

Un aspecto llamativo, pero insuficientemente analizado, del actual resurgimiento del interés por la retórica es su posición principalmente como un metadiscurso hermenéutico, en lugar de ser una práctica discursiva sustantiva. Al invocar el metadiscurso para explicar una práctica discursiva, lo que se busca es, como mínimo, una "redescripción" de esta.²⁶

4- La función representativa

Sin embargo, esta tarea no puede implementarse si se utiliza la definición limitada de retórica que ha tipificado el modelo clásico cuyo vértice principal de comprensión es la función persuasiva. Aunque el mismo Aristóteles aborda muy diametralmente la importancia de los ejemplos en el discurso y concede que no son menos convincentes que los entimemas, son estos y no aquellos los más "aclamados"²⁷. Nótese que Aristóteles utiliza una noción de preferencia para justificar su decisión de centrarse en los entimemas en lugar de los ejemplos.

La utilización de ejemplos puede ciertamente servir como medio para la persuasión, pero no todas las ejemplificaciones obedecen a este fin o por lo menos no a primera vista. La explicación, por ejemplo, depende mucho de la buena ejemplificación y del saber "poner en otros términos" algo, la capacidad de re-presentarlo. Ahora bien, la correcta presentación de lo que se quiere utilizar como prueba si es fundamental para persuadir. La condición base de cualquier comunicación convincente o persuasiva es la claridad, la eliminación de cualquier factor que pueda generar incompreensión sobre la idea que se intenta proponer. Porque

²⁶ Gaonkar, «The Idea of Rhetoric in the Rhetoric of Science», 258.

²⁷ Aristóteles, *Retórica*, 56.

ciertamente, si nuestro auditorio no comprende lo que decimos será harto difícil hacer que convenga con ello y más que actúe al respecto.

Ivor Richards define la retórica utilizando como criterio esta función: “la retórica es el estudio de las incomprensiones y los remedios para evitarla”²⁸. La Retórica debe convertirse para él en una disciplina filosóficamente fundada que pueda dar cuentas de los medios que usamos para la negociación, pero esa negociación es primero que todo semántica. Por negociación semántica quiero significar aquí la representación efectiva del mensaje para volverlo común a ambas partes.

Con el fin de emprender ese camino Richards aborda la influencia de factores como los fines del discurso, los contextos y como estos fijan límites de normatividad, la interanimación de las palabras, y lo que muchos como Ricoeur consideran que es su gran aporte, su teoría de la metáfora. Todos estos instrumentos que permiten identificar los malentendidos y solventarlos, funcionan como condición para el acuerdo inicial que presupone toda argumentación. Este acuerdo puede interpretarse aquí como una premisa implícita de cualquier entimema.

También dentro de esta función representativa debe incluirse no solo aquello que se representa (afirmaciones, pruebas, datos, garantías) sino su modo de presentación y cómo uno se integra lo uno con lo otro. Dentro de esta categoría entraría por ejemplo el muy conocido efecto de marco (framing effect) que puede impactar notablemente en el modo en cómo evaluamos un argumento porque predefine a qué aspecto del problema atendemos. Aunque el valor de verdad implicado es el mismo, si queremos llevar a cabo la promoción de una vacuna vamos a preferir la información que tiene el enfoque positivo “La vacuna protege al 95% de las personas” que el negativo “La vacuna no protege al 5% de las personas”.

Independientemente del efecto de marco, la mera presentación de una premisa entraña un componente hermenéutico que permite comprenderla lógicamente o pragmáticamente. Por ejemplo, cuando decimos “algunos elefantes tienen cuernos” están implicadas a la vez la interpretación lógica y la pragmática. El problema surge cuando el valor de verdad de esta

²⁸ Richards, *The Philosophy of Rhetoric*, 3.

premisa puede variar en relación con el tipo de interpretación que se haga. En este caso, según la interpretación lógica la información puede juzgarse como verdadera ya que, si todos los elefantes tienen trompa, necesariamente algunos la tienen. Sin embargo, la interpretación pragmática funciona a la inversa, es decir, como una inferencia que tiene en cuenta la situación comunicativa, entonces se entiende que se quiere decir que algunos elefantes tienen y otros no.

En el estudio "*Characterizing the time course of an implicature: An evoked potentials study*" de Ira Noveck y Andrés Posada se investiga cómo se procesan las implicaturas escalares en el cerebro (por ejemplo, interpretar "Algunos elefantes tienen trompas" como "No todos los elefantes tienen trompas")²⁹. Los investigadores descubrieron que los participantes respondían de manera diferente según interpretaran o no la implicatura. Algunos tomaban las oraciones literalmente como verdaderas, mientras que otros derivaban implicaturas y las consideraban falsas. Los resultados mostraron que las implicaturas conllevan a una etapa de procesamiento tardío y que requieren un esfuerzo cognitivo mayor, en lugar de ser una respuesta automática. El estudio apoya la Teoría de la Relevancia de Sperber y Wilson, que postula que las implicaturas requieren esfuerzo cognitivo, y que preferimos buscar la relevancia máxima en cualquier estímulo (sea lingüístico o no). La relevancia se evalúa como un balance entre el esfuerzo cognitivo necesario para procesar la información y los efectos cognitivos derivados de esa información. El hablante señala intencionalmente ciertos mensajes y el oyente los interpreta buscando el significado más relevante³⁰.

La anterior es otra evidencia más de cómo la función representativa está presente en la codificación material y formal del mensaje. La función representativa, esté persuasivamente orientada o no, no puede no tener lugar en el discurso porque este es un sistema de simbolización. Entonces es lícito preguntarse qué diferencia la función representativa retórica de la función simbólica del lenguaje en general. La respuesta es el propósito. El propósito no tiene que ser solo convencer o persuadir, puede ser explicar, puede ser entretener, puede ser informar. La función representativa de la retórica implica un

²⁹ Noveck y Posada, «Characterizing the time course of an implicature: An evoked potentials study».

³⁰ Sperber y Wilson, *Relevance: Communication and Cognition*.

conocimiento pragmático bastante exigente. Esta requiere la reunión, selección y presentación de ciertos elementos; un análisis de contexto, de valores, de códigos, y sobre todo una inteligencia de arquitecto para alinearlos todos al propósito. Es por eso por lo que algunos teóricos como Johnstone describen a la retórica no como un fenómeno del lenguaje sino como un tipo de pensamiento:

La retórica puede entenderse como una forma de pensar que busca determinar las relaciones que existen entre la verdad del asunto en consideración, el propósito o los objetivos personales de quien lo examina, y las necesidades o susceptibilidades de aquellos a quienes se pretende influir en su actitud hacia el tema.³¹

La noción de “un pensamiento retórico” quiere extender la función representativa más allá del alcance de la función retórica. La mera presentación de las ideas en el momento pre-argumentativo, la mera enunciación mental, traen ya de suyo una profunda impronta pragmática, estilística y semántica. Esta impronta orienta la información, le da un sentido y propósito; o si se prefiere, informa a la vez de lo dicho y del tipo de relación que tiene el emisor con lo dicho. Por eso es por lo que la función representativa opera convirtiendo datos en información e informaciones en perspectivas, en visiones particulares de estas. Si digo a mi vecino “la hierba está muy larga” no solo estoy compartiéndole una apreciación, sino que le estoy compartiendo de forma implícita que darle esa información es relevante. Él probablemente pueda inferir en ello una invitación a cortarla, sin embargo, el momento argumentativo o persuasivo están completamente elididos en esta situación concreta.

Mi criterio como hablante para traer a la conversación ciertos elementos en lugar de otros, así como la relación y jerarquía de dichos elementos, me obligan a pensar retóricamente. Muchos de nuestros diálogos internos muestran patrones de argumentación y contraargumentación muy similares a los de nuestro discurso público. Perelman y Olbrechts-Tyteca ven este tipo de comportamientos también entre los académicos. Muchos de ellos ya están anticipando objeciones y formulando posibles respuestas a esas objeciones desde las etapas más tempranas de la indagación.

³¹ Natanson y Johnstone, *Philosophy, rhetoric and argumentation*, X.

El filósofo, al igual que cualquier otro retórico, evalúa la fuerza de sus argumentos en función de la presencia o ausencia (la representabilidad) de ciertos elementos en la conciencia. Sin hablar de su habilidad para convencer, hablemos de su habilidad para explicar y demostrar: el filósofo necesita hacer presente en la conciencia de sus destinatarios los elementos que apoyan su propósito ilustrativo y discriminar todos aquellos que susciten ambigüedades, anfibologías y equívocos. Para acometer este fin el filósofo requiere de un pensamiento retórico, en la acepción de su función representativa.

Por otra parte, Perelman y Olbrechts-Tyteca reconocen como condición de cualquier argumentación un acuerdo inicial ya sea en el contenido de las premisas explícitas, ya sea en los vínculos particulares utilizados entre ellas, ya sea en la forma en la que sirven como vínculos ³². El momento de presentación o asunción de las premisas no opera estrictamente como el momento persuasivo, no es una implicación para la acción; sino una garantía de comprensión mutua. La fuerza de las premisas y su grado de adherencia dependen mucho de cuán bien representadas estén en ambas, en la mente del emisor y en la del receptor.

Ahora por último, vamos a abordar otro uso de esta función. Este consiste en cómo lo que verbalmente representamos nos representa, o dicho de otra manera, cómo lo que decimos dice de nosotros. Cuando transmitimos un mensaje la forma en la que representamos ese mensaje cuenta algo de nosotros: nuestro propósito, nuestra confiabilidad, nuestro estilo y cómo todo eso nos identifica. A este “motivo” retórico le llama Kenneth Burke “identificación”. Para él, la retórica se basa más en la identificación que en la persuasión directa. Es decir, las personas se comunican y conectan a través de similitudes percibidas y las posibles resoluciones de problemas y diferencias, parten de la negociación que permite la identificación inicial. La persuasión puede o no ser el fin, pero no cabe duda de que para persuadir la identificación es imprescindible: hablar la lengua, tener los gestos, la tonalidad, la imagen, la actitud, la idea, etc ³³. La identificación es representacional en un doble sentido: en el mostrado y en el percibido.

³² Perelman, *Traité de l'argumentation : la nouvelle rhétorique*, 87.

³³ Burke, *A Rhetoric of Motives*, 55.

A no es idéntico a su colega, B. Pero en la medida en que sus intereses están alineados, A se identifica con B. O bien, A puede identificarse con B incluso cuando sus intereses no están alineados, si asume que lo están o se le persuade para creerlo.³⁴

La identificación es una representación como iguales. Aquí es en dónde la función representativa deja su marca esencial: el emisor debe mostrar cómo la naturaleza del problema lo iguala al receptor en intereses o necesidades.

La función representativa deja entrever que la retórica no se trata solo de compartir creencias sino de abrir o restringir opciones a través de la acción simbólica. El abanico de opciones en el cual que eventualmente pendulan nuestras decisiones no solo se comprenden colectivamente, sino que se constituyen colectivamente. Cuando Aristóteles hacía referencia al entimema como un razonamiento cuyas premisas eran probables, no pasaba por alto la función ilustrativa para mostrar o restringir opciones. La retórica es por su potencial representativo un esfuerzo de mostrar o esconder opciones, una herramienta de presentación de alternativas y de orientación de la atención. Solo cuando esas alternativas han sido constituidas, es decir, han pasado por el tamiz de su representatividad simbólica, solo entonces pueden comunicarse.

La función representativa opera en el momento pre-suasivo, en las instancias pre-argumentativas. La función representativa reúne y presenta los hechos a partir de los que se constituye la valencia de la opinión. Cuando no hay argumentación, es decir, cuando no se evocan razones en el mismo sentido o en el sentido contrario de lo afirmado, la mera presentación de los hechos puede funcionar como prueba factual. La única argumentación posible en tal caso sería la argumentación inferencial. La función representativa de la retórica utiliza como prueba la presentación de hechos en calidad de evidencia.

Los argumentos hacen que las cosas por las que se argumenta se vuelvan poco claras o dudosas, mientras que la afirmación o la ilustración hacen que las cosas sean manifiestas o, incluso mejor, evidentes por sí mismas. El argumento ha adquirido gran parte de su prestigio de manera ilegítima, porque los teóricos de la retórica no han aclarado la diferencia entre el argumento y la afirmación factual, entre lo racional y lo razonable. Es mucho más importante

³⁴ Burke, 20.

que nuestras acciones sean justificadas a la luz de los hechos, es decir, que sean razonables, que, justificadas a la luz de nuestras creencias, es decir, que sean racionales. ³⁵

Conclusiones

En este apartado se ha mostrado cómo la resignificación del concepto de retórica en el contexto del giro retórico ha abierto plurales y diversas discusiones en torno al problema del conocimiento y la metodología investigativa. La naturaleza del interés por tales debates emerge de una creciente inconformidad con los modos tradicionales de comprender la epistemología y la lógica de la investigación. El cada vez más expandido rechazo a las perspectivas objetivistas y ontológicas de la verdad ha replanteado el problema a la inversa: en vez de presuponer el conocimiento para llegar a la justificación, se presupone la justificación y sus criterios de validación para construir el conocimiento. Que la verdad pueda ser argumentada significa que puede ser contrargumentada, que acepta grados de conclusividad y de adherencia.

La pluralidad y heterogeneidad de tales criterios evidencian cuán poco puede decir la lógica tradicional sobre ellos. Se ha demostrado que lo que se entiende por evidencia, aquello que parecía ser suficiente para satisfacer nuestras dudas en una época o en un campo del saber, no ha podido universalizarse. De aquí emerge la posibilidad de una "retórica de la investigación" que examine la asignación de valores en la producción de conocimiento. Entonces la retórica podrá utilizarse con fines heurísticos a la vez que podrá facilitar la comunicación y colaboración interdisciplinaria.

Por último, se abordó la función representativa de la retórica en el momento pre-suasivo o pre-argumentativo, allí se concluye que un mensaje puede estar retóricamente constituido sin tener pretensiones persuasivas. La representación retórica pasa por un complejo proceso de establecimiento de objetivos, reunión de datos y jerarquización de criterios que

³⁵ Kochin, *Five Chapters on Rhetoric*, 15.

necesariamente convierten la comunicación de hechos en una inevitable socialización de perspectivas.

Retórica y Ontología

Las creencias son el prisma con que miramos al mundo. Cual velo de Maya debemos poder no verlas para ver a través de ellas.

Ignacio Montesinos

La condición retórica: implicaciones ontológicas de la creencia

Mourons pour des idées ! D'accord, mais de mort lente.

Georges Brassens

Resumen: En este apartado se explora la intersección entre la Retórica y la Ontología, enfocándose en una ontología de la creencia que se desarrolla a partir de tres preguntas centrales:

1. Ontología del ser retórico: Se investiga qué supuestos ontológicos son inherentes a la comprensión del ser humano como un ser que utiliza la retórica.
2. Condicionamiento retórico del yo: Se analiza en qué medida la identidad individual y la autopercepción están influenciadas por las estructuras retóricas.
3. Condición de "realidad" de la retórica: Se examina cómo la actividad retórica influye en la construcción de la realidad social.

El papel de la retórica se revela aquí como un mecanismo que no se reduce a su función persuasiva, sino que también estructura la realidad simbólica, la percepción social y la identidad individual.

1- Implicaturas de la creencia

En un curioso pasaje del canto décimo de la *Iliada*, Reso, rey de los tracios, vio presentarse en su sueño la figura de Diómedes. Al parecer, Atenea hubo enviado aquel ídolo onírico de su enemigo para infundirle temor. Así, cuando tuvo lugar la efectiva muerte de Reso a manos de Diómedes, esta habría de presentarse como una suerte de destino o profecía que se autorrealiza. Bien es sabido cuánto gustaban los dioses griegos de enviar sueños (*onar*) para influir en la voluntad de los héroes y provocar un cierto curso en sus realidades. Recordamos, por ejemplo, cuando Zeus envía un sueño con la forma del sabio Néstor para persuadir a Agamenón de tomar las anchas calles de la bien murada Troya.

Cierto asombro emerge en estos pasajes al constatar la relativa pero evidente limitación de los dioses para controlar las acciones humanas, pues, no habiéndoles bastado los imperativos y las órdenes, muchas veces recurrían a los más variados artilugios de persuasión. El que persuade quiere algo que no tiene, y, en ese sentido, su poder se halla condicionado por la libertad de su contraparte. Sin embargo, en estos dos ejemplos la influencia se consigue de un modo más sutil: los dioses han inoculado un sueño porque no solo quieren la convicción del héroe, sino la autoconvicción. Por alguna razón, se cree que el grado de implicación para la acción de esta es mucho más elevado, o bien porque puede confundirse con su carácter, o bien porque puede confundirse con su destino.

Al parecer, esto es lo más cerca que pudieron estar los dioses griegos de controlar la voluntad humana. Ellos, que tenían tantos y tan variados ministerios para regir el curso de las estaciones, las mareas, el ciclo del día y de la noche, no podían ejercer el mismo tipo de influencia rígida y mecánica de la realidad natural sobre los mortales. Los griegos han intuido en este tipo de situaciones, involuntariamente quizás, que los principios que rigen el orden natural difieren de los principios que rigen el orden social, y que no es lo mismo una causa que un motivo. Lo que mueve a los mortales son los deseos y las creencias: los primeros dan el impulso para la acción y las segundas, su justificación. De este modo podría leerse, aunque de forma ideal, la actividad voluntaria de los hombres como la continua consecuencia de sus creencias: todo lo que trascienda ese umbral es mero determinismo. Por eso no era tanto interés de los dioses el resultado de la acción *per se*: de ser así la hubieran provocado como un resultado fatal de la fisiología y los apetitos del héroe. La verdadera agencia sobre la realidad social debía pasar entonces por la influencia sobre las creencias, ya sea para transformarla, ya sea para robustecerla o debilitarla. He aquí el lugar ontológicamente emergente de la retórica entre los sofistas.

La creencia³⁶ parecía ser el principio que debía activarse para mover la realidad social. Del mismo modo que la composición material podía dar cuentas del “ser” de las cosas materiales, la creencia podía provocar y explicar los hechos sociales. La guerra y la paz, la economía y

³⁶ *En este apartado especialmente habrán de notarse inusuales transiciones entre las voces “creencia” e “idea”. La razón es meramente retórica, pues se pretende señalar bajo sus nombres ciertos aspectos que son comunes a las dos, más concretamente, ciertas consecuencias de su contenido. Ambas son estados mentales intencionales que pueden motivar acciones.*

la política, la comunicación y el arte, hasta el propio papel que desempeñaban los dioses se encontraba en gran medida determinado por la creencia que los mortales tenían de ellos.

Si la creencia puede dar cuentas del ser de las humanas cosas, explicar aspectos esenciales de su origen y estructura, de sus relaciones y morfología, entonces ¿por qué persiste el natural afán entre filósofos³⁷ de alienar este ingénito componente de la condición humana y en qué medida esto constituye en sí mismo un problema filosófico?

En gran medida, la acostumbrada desestimación de la disciplina retórica se explica porque ara en el terreno de la creencia que los platónicos llaman *doxa* u opinión, para tramposamente enfatizar su aspecto contingente y episódico, de modo que el conocimiento no pueda comprenderse como su especie, sino como su contraparte. Podemos asentir que no toda creencia es conocimiento, pero todo conocimiento es a la base, una creencia, la validación de una hipótesis. De hecho, las razones que se aducen para presentar al conocimiento y la creencia como opuestos de naturaleza suelen ser escandalosamente dogmáticas, casi teológicas.

Muchos fenómenos del ser social toman sentido cuando se explican en términos de lo que de ellos se cree y de cómo a partir de esa creencia se configura decisiones, y de las decisiones hechos. Una guerra es un fenómeno que puede explicarse satisfactoriamente en términos retóricos: su ontología es la del conflicto de creencias. Cuando se cree que la guerra entre dos naciones es "inevitable", motivados por esta convicción, los representantes de las dos naciones se vuelven progresivamente ajenos, contrarrestando ansiosamente cada "movimiento ofensivo" del otro con un "movimiento defensivo" propio. Los arsenales de armamento, materias primas y hombres armados crecen y, eventualmente, la anticipación de la guerra ayuda a crear la realidad. Solo así puede comprenderse cómo puede pasar tan súbitamente del no ser al ser, de la sospecha y la paranoia, a la muerte y la catástrofe. Con la sangre aún fresca tiñendo las mortajas, ¿a quién se le ocurriría hablar de la irrealidad de la guerra? Que la guerra pueda fundarse en una falsa creencia, no la vuelve menos real en sus

³⁷ Aquí me refiero a los filósofos platónicos, o al menos aquellos que tienen una herencia platónica en el modo de tratar la relación filosofía-retórica.

consecuencias. La polaridad o validez trascendental de la creencia resulta indiferente para la realidad que produce.

Ahora, si tan solo pudiéramos pensar en las implicaciones ontológicas de la creencia no a partir de si esta es verdadera o falsa, justificada o injustificada, sino en el grado de adherencia que produce, el compromiso que genera con la acción, y la acción que retóricamente animada abre posibilidades de ser. Esto significa replantear todo el asunto no en términos substanciales, sino en términos relacionales, en este caso preciso, según sus consecuencias. Las creencias comportan pocos elementos prescriptivos con los que puedan contrastarse, evaluarse o justificarse. Una creencia es una potencial implicación para la acción y, en ese sentido, se puede decir que está “preñada” de consecuencias. Esto no significa necesariamente que todas las personas actúen siempre en concordancia con lo que creen: la acción involuntaria existe; sin embargo, aquí se ha puesto particular énfasis en su función estructuradora de sentido, en el modo en cómo su propósito supone un orden. Dicho de otra manera: si bien no todos actuamos conforme a lo que pensamos, sí habremos de ser juzgados de acuerdo con ese grado presumible de conformidad, y, de acuerdo con ello, también justificamos nuestras acciones. Edmund Burke decía que los hombres quieren razones para reconciliar su mente con lo hecho, así como motivos para actuar correctamente ³⁸. Así pues, si decimos que las acciones humanas poseen un sentido, es gracias a que podemos reconocerlas en un alto grado de conformidad con su razón, esto es, como voluntariamente motivadas por una creencia, poco importa la naturaleza de esta.

El modo en el que una sociedad se constituye, se ordena y funciona responde al modo en cómo nos apropiamos y hacemos uso de estas creencias. En concordancia, la práctica política presupone una serie de acuerdos tácitos cuya operatividad subyace esencialmente en un sistema de creencias que garantizan una efectiva autoacción. La elocuencia de la espada no es más que una declaración de fracaso de la elocuencia de los mitos y narrativas creadoras de cierto estado de derecho: la evidencia de una pérdida de credibilidad. Sería ingenuo considerar la obediencia del esclavo al patricio – y del vasallo al señor – como el mero resultado de un chantaje, de la paulatina institucionalización de la violencia. Antes bien, debemos conceder que hay un principio menos explícito por el que un vasallo moriría de muy

³⁸ Burke, *Correspondence*, 1:1:217.

buen gusto por limpiar el nombre de su señor. Sería inverosímil explicar con tales principios explícitos la masacre de Jonestown, donde más de novecientos estadounidenses decidieron mudarse a Guyana, fundar un campamento y luego ingerir cianuro por las órdenes de su líder.

En su libro *“Ideas have consequences”* Richard Weaver muestra, como la mayoría de los teóricos de la retórica contemporánea, un notable interés por descubrir y explicar los impulsos de la actividad humana. Weaver emprende un camino que intenta dilucidar cómo se estructuran este tipo de procesos de influencia y si su resultado responde o no a una suerte de “lógica de las creencias”. A mi juicio, el principal mérito del camino surcado por semejante investigación consiste en haber desterrado de la interpretación del problema la tentación de juzgar la validez o corrección de las ideas. Para llegar a plantear pensamientos más abarcadores al respecto era menester olvidarse un poco del aspecto substancial de las ideas, terreno hartamente trillado por la Filosofía, y concentrarse más en sus relaciones, sus funciones y sus consecuencias para con las personas.

En las ideas de Weaver se implica una ontología que considera al hombre como un animal social, y su lógica de las creencias se deriva en gran medida del énfasis de la realidad intersubjetiva. Así, el problema filosófico seminal para la Retórica está contenido en su creencia de que la naturaleza y el fin apropiado del hombre son centrales para cualquier discusión no solo sobre si una cierta cultura está debilitándose, sino también sobre si tal cultura vale la pena preservar. Cuando se enfrenta a transacciones comunicativas entre sistemas diferentes o en competencia, la pregunta más crucial que se puede hacer sobre esa retórica sería: "¿Qué tipo de realidad nos está recomendando?"

Visto más allá que desde una perspectiva consecuencialista, las ideas no son precisamente revólvers cargados de acción, ni su razón de ser se restringe exclusivamente a una función pragmática. Antes bien, la mayoría de ellas – de las que nos apropiamos quiero decir – llegan apenas para ocupar un lugar en la estructura (y dicho lugar puede o no transformar la jerarquía). La función que cumple esta jerarquía para la toma de decisiones revela el complejo proceso evaluativo que subyace bajo el modo en que las creencias coexisten: estas pueden relacionarse de forma armónica o disonante, y pueden conectarse tanto cardinal como ordinalmente (es decir, tanto cuenta su magnitud como la posición que ocupan dentro de nuestro sistema evaluativo).

2-Creer para creer

Russell decía que creer es la actividad mental más frecuente que hacemos³⁹. ¿Pero qué entendemos realmente por una creencia? Las creencias, en el sentido amplio y coloquial, involucran tanto la representación mental como la evaluación positiva de información significativa. Una proposición se cree cuando el significado de la proposición está representado, codificado o simbolizado en un sistema mental y cuando esa representación simbólica se trata como si fuera verdadera. No tiene mucho sentido decir que creemos en algo de lo que no tenemos absolutamente ningún conocimiento o que, a través de nuestras palabras y acciones, reconocemos como falso⁴⁰. Así, creer que los armadillos tienen cuatro patas, por ejemplo, requiere que uno tenga la información de que los armadillos tienen cuatro patas codificada y almacenada en su memoria asociativa y que uno actúe como si esa información caracterizara correctamente algún estado de cosas zoológico real. Mientras que el componente de representación de la creencia se refiere meramente a la existencia de información significativa dentro de un sistema mental, el componente de evaluación se refiere a la relación entre esa información y otra información que ya existe dentro del sistema. De este modo, creer también implica un complejo proceso de detección de disonancias y posterior discriminación.

Daniel Gilbert, en un artículo denominado “*How mental systems believe*”, explora la osada posibilidad de indiferenciación del proceso de representación y el proceso evaluativo. Gilbert argumenta que la comprensión y la aceptación de ideas no son actos psicológicos claramente separables, sino que, más bien, la comprensión incluye la aceptación de aquello que se comprende. Así pues, la comprensión de una frase ha de empezar con un intento de creerla, es decir, primero hemos de saber lo que la idea significaría si fuera verdadera, solo entonces decidimos si creerla o no. Tal situación involucra evidentemente la construcción de la mejor situación posible de interpretación: una frase sin sentido, por ejemplo, suscitará una creencia inicial que habrá de ser rápidamente descartada, al menos en su sentido literal. A este

³⁹ Russell, *The analysis of mind*.

⁴⁰ Entiéndase aquí las nociones de verdadero y falso desde un enfoque retórico-prágmático, en relación con la consecuencia que producen.

complejo proceso de “optimismo hermenéutico” por el que se valida una hipótesis semánticamente coherente, Ricoeur atribuye la explicación de las interpretaciones del sentido metafórico de una frase.

Gilbert se retrotrae hasta las filosofías de Descartes y Spinoza para presentarnos las dos alternativas de comprender el orden de las funciones mentales de una creencia. ¿Hay una diferencia entre creer y simplemente entender una idea? Descartes pensaba que sí. Consideraba que la aceptación y el rechazo de una idea eran resultados alternativos de un proceso de evaluación esforzado que ocurre después de la comprensión automática de esa idea. El artículo de Gilbert examinó la sugerencia alternativa de Spinoza de que (a) la aceptación de una idea es parte de la comprensión automática de esa idea y (b) el rechazo de una idea ocurre posteriormente, y de manera más esforzada que su aceptación. Desde este punto de vista, la representación mental de ideas abstractas es bastante similar a la representación mental de objetos físicos: las personas creen en las ideas que comprenden, tan rápida y automáticamente como creen en los objetos que ven. El proceso según el cual determinamos que nuestros sentidos nos engañan es muy similar a aquel por el cual determinamos que nos engaña nuestra mente.

Ahora bien, ¿Qué implicaciones filosóficas acarrea esta postura que concluye que toda aquella información que se presenta para nuestro asentimiento está de antemano orientada a su confirmación? En primer lugar, y acaso la más irónica, es que la duda no ocupa, para mayor pesar de Descartes, un ejercicio mental ontológicamente fundamental. Es decir, como ejercicio mental, se invertiría el orden cartesiano del “*je doute, donc je pense*” y el “*je pense, donc je suis*”, por un “creo; por tanto, dudo”, donde la duda sería presentada como una garantía subsecuente del acto mental de dudar. La primera implicación ontológica sería: el hombre no es un ser que piensa porque duda, sino que es un ser que duda porque cree. La máxima tomista del *intelligo ut credam* (entiendo para creer) y la de San Agustín de *credo ut intelligam* (creo para entender) se presentan no como alternativas, sino como actos complementarios.

Esta perspectiva que sitúa en idénticas esferas las funciones representativas y evaluativas de la mente también reconfiguran el tipo de interacción que sostenemos con nuestro entorno. Bajo este presupuesto, captamos paralelamente (si no es que antes) las cualidades de un

objeto antes que sus propiedades. Expresado en otras palabras, la morfología funcional de las creencias explica por qué los hombres responden no solo a las características objetivas de una situación, sino también – y a veces principalmente – al significado que esta situación tiene para ellos.

Los postulados de la filosofía kantiana según los cuales los procesos de causación no son procesos extra-empíricos que captamos de la realidad, sino categorías pre-empíricas por medio de las cuales podemos ordenar y dar sentido a la experiencia, tienen en los experimentos del psicólogo belga Albert Michotte su contrastación empírica. Michotte sostenía que vemos la causalidad en los fenómenos tan directamente como vemos los colores. Para probarlo, creó unos episodios donde un cuadrado negro dibujado sobre un papel se movía y entraba en contacto con otro cuadrado que inmediatamente se movía. A pesar de que los observadores sabían que no existía un contacto físico real, experimentaban una poderosa ilusión de causalidad, que solo podía discriminarse *a posteriori*. Este es un fenómeno que explica cómo proyectamos orden y significación en aquellos fenómenos aparentemente caóticos.

3-Ad rem y ad hominem

Ninguna de las cuestiones antes mencionadas puede emerger cuando las creencias se examinan desde un enfoque lógico, pues si preguntamos a este, solo obtendremos respuestas ligadas a su conexión con el estado positivo, descriptivo de las cosas: si son verdaderas o falsas, correctas o incorrectas, consecuentes o inconsecuentes, válidas o inválidas. Sin embargo, si en vez de indagar en la dirección de la relación de las ideas con las cosas, indagamos en la dirección de la relación de las ideas con los sujetos que las piensan y las comparten, arribaremos efectivamente al terreno de la realidad social. Al replantear las condiciones de esta relación, podremos abrir debates en torno al grado de adherencia y compromiso que suscita una idea, su influencia en el debate político y ético, y, sobre todo, su capacidad de producir cultura y realidad social.

Girar el punto de mira hacia el campo de saber que se abre entre las ideas y los sujetos que las piensan significa presuponer un espacio donde las ideas pueden juzgarse según su importancia, su efecto y, sobre todo, por su representabilidad y comunicabilidad. Las ideas ya no solo pueden o no ser verdaderas, sino que pueden o no ser importantes, e incluso puede o no ser importante que sean verdaderas; es decir, su valor puede funcionar como un parámetro más eficiente que su validez. La presencia del segundo factor podría explicarse bajo la emergencia de una aparente contradicción: si la verdad depende ontológicamente de la realidad⁴¹, entonces ¿bajo qué términos podríamos explicarnos la verdad que pueda preferirse de un fenómeno real, aunque “falsamente” motivado?

Por ejemplo, se esparce el falso rumor de que un banco no tiene liquidez y se encuentra al borde de la quiebra; entonces los clientes de ese banco se precipitan a retirar su dinero y el banco, efectivamente, termina por sufrir una crisis de liquidez y, en consecuencia, quiebra. Lo que pueda pensarse de verdadero de este fenómeno depende notoriamente de cuán real sea efectivamente. Bajo este modelo de verdad ontológicamente fundada, nos encontramos ante una evidente limitación sincrónica; dicho de otra manera: ¿se puede predicar la verdad de un fenómeno x cuya realidad es la consecuencia de algo no real?

La presencia del tercer y último factor puede explicarse de acuerdo con el modo en que la representabilidad de una creencia brinda la garantía de realidad para cualquier juicio lógico porque ¿cómo podríamos estar seguros de que la idea que acaba de comunicárseme es válida si ni siquiera puedo asegurar que la he comprendido correctamente? ¿Qué garantías tengo de la autenticidad de su ser? La representabilidad de una idea es la primera condición hipotética de su realidad. Si queremos juzgarla como verdadera o falsa (bajo tal modelo ontológico de verdad) significa comprender que su ser no pertenece al ámbito del ser del cual se le quiere predicar realidad. De este modo, semejante modelo de verdad notablemente substancialista y coherencista presenta al menos tres condiciones que presuponen la relación de la idea con el sujeto que la piensa.

Ahora bien, existe y ha existido una disciplina que, quizá sin sospecharlo, ha podido dar cuentas de la relación entre las ideas y los sujetos que las piensan: la Retórica. Su actividad

⁴¹ Modelo *aedequatio intellectus ad rem*.

o solo ha abarcado cómo las ideas pueden agradar – la función estética –, o cómo las ideas pueden implicar nuestra actividad –función persuasiva–, sino también cómo las ideas informan y pueden interpretarse –función hermenéutica–. Ya para el siglo XIX, los retóricos anglosajones habían comprendido estas funciones y clasificaban los discursos en relación con el efecto que el orador buscaba producir en su oyente: "iluminar la comprensión, agradar la imaginación, mover las pasiones o influir en la voluntad"⁴². Entretener, informar y mover a la acción: poco importa cuál sea la función y su prioridad; si el mensaje se codifica estratégicamente para potenciar cualquiera de estos efectos, se puede decir que estamos pensando o hablando retóricamente.

Bryant define la función retórica como aquella que ajusta las ideas a personas y las personas a las ideas ⁴³. El factor del ajuste de acuerdo con un propósito es lo que circunscribe su valor de *techne*, de *ars rethorica*. Claramente alguien puede planear dicho ajuste para informar, para explicar, para argumentar, para divertir, para recomendar, o una combinación de estas; lo que ya no parece tan claro es en qué medida estas funciones estructuran y transforman nuestros sistemas de creencias, ese extraño caleidoscopio de la realidad social.

Resaltemos acá el provechoso camino que abre la noción estratégica de ajuste. ¿Qué se puede ajustar en la relación entre creencias y personas? El primer ajuste debe ser evidentemente semántico, es decir, debemos, antes de llegar a cualquier acuerdo, cerciorarnos de que efectivamente nos referimos a lo mismo. El ajuste semántico constituye una suerte de meta-negociación de códigos y premisas que, aunque muchas veces se suponen (y precisamente porque se suponen) constituyen un elemento esencial. Aquí podemos hacer referencia al uso semántico de elementos retóricos como la ejemplificación, las metáforas, las analogías. En tales contextos, estos elementos no buscan agradar sino replantear los términos en los que estamos comprendiendo dichas premisas, de modo que las ambigüedades tanto semánticas como pragmáticas deben quedar fuera.

El segundo ajuste debe ser estético-axiológico, es decir, debemos garantizar que algunos de los valores e intereses proyectados en la idea presentada justifique de forma satisfactoria la atención, el tiempo y la energía dedicada ella. En pocas palabras, debemos pasar por una

⁴² Campbell, *The Philosophy of Rhetoric*, 111.

⁴³ Natanson y Johnstone, *Philosophy, Rhetoric and Argumentation*, 47.

prístina instancia de evaluación, donde concluimos que el asunto X, tal y como se presenta codificado a nuestra consideración, es lo suficientemente relevante como para que se atienda y se emprenda un proceso evaluativo más riguroso. Algunos psicólogos de la influencia le llaman el momento pre-suasivo, esto es, el momento en donde el ajuste presenta estratégicamente la idea como digna de atención, de tiempo o de esfuerzo. La persuasión antes de la persuasión ocurre cuando nos hemos convencido de que la idea o creencia (la “proposición” dirían los puristas lógicos) nos implica actitudinalmente.

El tercer y último ajuste es el ajuste suasorio. Este posee tantos matices que incurriríamos en un vulgar error si lo redujéramos a la mera influencia unidireccional. Sin embargo, una vez que la idea es clara, posee una identidad para nosotros y un signo por el que podemos acceder a ella y evocarla; cuando esa identidad capta nuestro interés y atención, nuestra relación con la idea comienza a abandonar sus cualidades pasivas y despliega su poder transformador. La transformación brota de la interacción, del margen de libertad que poseemos como partícipes, de tomar el riesgo de sacrificar nuestro yo en una decisión que puede cambiar lo que somos. Ahora bien, ¿de dónde extrae la función persuasiva su poder transformador?

La persuasión es más que la convicción. La persuasión se presenta como la consecuencia actitudinal a una razón que nos ha convencido, de ahí que su fuerza resida esencialmente en la necesidad de justificar nuestras acciones. La presunción de coherencia con nuestra condición “racional” actúa como premisa escondida de cualquier argumentación persuasiva posible. Como especie, esta necesidad de coherencia entre lo que pensamos y cómo actuamos opera como principio de orden en la realidad social. El orden aparentemente infranqueable inscrito en la certeza de que actuar voluntariamente significa actuar motivado por una creencia se traduce en una confianza que todos queremos tener. Si existe un principio por el que podemos confiarnos mutuamente como especie es por ese según el cual nuestras ideas dan testimonio de nuestros actos y viceversa. Gracias a ese principio, somos bastante predecibles y, por lo tanto, confiables. Gracias a ese principio, asumimos riesgos como especie que no asumiríamos como individuos. Y quien osara profanarlo no solo será tachado de hipócrita, malvado o loco y perderá la confianza de su tribu, sino que habrá de soportar

también el rechazo de la naturaleza codificado en el peso fisiológico y psicológico de la disonancia cognitiva.

He aquí el fructífero camino que se despliega para nuestro examen al pensar la Retórica en términos de ajuste. Los tres tipos de ajustes se deducen de las tres funciones esenciales de la retórica ya mencionadas: la hermenéutica o representacional, la estético-axiológica y la persuasiva. Las tres funciones están conectadas con la noción de un ajuste estratégico en el modo de presentación de la idea. En la primera, el modo de presentación de la idea debe volverla comprensible, otorgarle a esta una realidad mental que permita su instrumentalización. En la segunda, el modo de presentación de la idea debe suscitar interés sobre ella, ora porque agrada a nuestros sentidos, ora porque agrada a nuestros propósitos. En la tercera, la idea debe presentarse como la conclusión actitudinal de una convicción, la idea toma la forma de una invitación a actuar de acuerdo con lo que pensamos.

La preferencia por presentar aquí estas distinciones por etapas o funciones es meramente metodológica. Bastaría poner el problema en contexto para darnos cuenta de que la forma en la que nos relacionamos con nuestras ideas es mucho más compleja y caótica, no es algo que sucede por etapas. Algunas veces los criterios se mezclan entre ellos, se excluyen, o se neutralizan. Acá nos interesa más bien cómo en esta interacción entre los sujetos y sus creencias se replantea la cuestión ontológica en términos de sentido, y cómo el mundo deja de verse como un espacio para las cosas y comienza a verse como un foro para la acción.

4-La condición retórica

Cuando uno se refiera a “la condición retórica” no se puede sino aprovechar estratégicamente la rica ambigüedad del término para abrir varias líneas de discusión. “Condición” quiere significar, por una parte, el estado o situación en que se encuentra algo o alguien, como cuando decimos, por ejemplo, “la condición del paciente ha mejorado”. Por otra parte, aunque por la misma línea semántica de lo transitorio, podemos pensar que una condición remite a la agencia, la actividad, como una función, cargo o posición, como cuando decimos, “su condición de líder le permite influir en el equipo”. Por último, la palabra

condición puede remitir a lo inherente y al campo semántico del requisito y la consecuencia, en ese sentido, decimos que “ser ciudadano es una de las condiciones para ejercer el derecho al voto”.

La elección de este título para abordar la relación entre Retórica y Ontología nos permite considerar paralelamente varias cuestiones. ¿Qué ontología se presupone en la comprensión del ser humano como un ser retórico? ¿En qué medida lo que somos individualmente está retóricamente condicionado? Y, por último, ¿cómo y en qué medida la actividad retórica es condición de “realidad”?

La primera pregunta quiere abordar el problema desde una comprensión del ser humano como especie, la segunda como individuo y la tercera como agente productor de cultura. Las tres esferas de acción posible de la cuestión se encuentran circunscritas por los límites de una premisa básica: el mundo puede concebirse además de como lugar para las cosas, como foro para la acción. El mundo concebido como un lugar para las cosas encuentra su expresión formal en los métodos descriptivos científicos. En cambio, un foro para la acción es un espacio abigarrado de significado, donde la interacción de sus componentes y su realización efectiva poseen un sentido ligado a lo que representan cada uno para el resto de ellos. De esa manera, las determinaciones ontológicas de sus elementos se constituyen en torno a sus potencialidades significativas. Este es el mundo de lo que llamamos “cultura”: el mito, la religión, las humanidades, las llamadas ciencias sociales o ciencias del espíritu. En esta esfera, el significado no son propiedades intrínsecas de los objetos, sino cualidades resultantes de su interacción con nosotros; en tal sentido, son una implicación para la acción, o siendo más rigurosos, implicación para la configuración de los esquemas interpretativos que producen o guían la acción. De las múltiples definiciones que ofrecen Richards y Ogden en “*The meaning of meaning*” resaltan aquellas de tipo relacional, y más concretamente, las definiciones causales de “significado”. Algo posee una función significativa cuando involucra una consecuencia teórica o práctica en nuestra experiencia⁴⁴.

Ahora bien, para volver a nuestra primera pregunta sobre la ontología implicada en la condición retórica es menester redirigir este enfoque consecuencialista del significado como

⁴⁴ Richards y Ogden, *The meaning of meaning*, 186.

nuestro primer eje de comprensión. Sin embargo, también debemos partir de algo bastante obvio: las filosofías que se desprenden de las conclusiones que conciben al ser humano como un animal simbólico, como uno que vive y ordena su experiencia semánticamente difieren de aquellas filosofías que no, y de aquellas que no lo consideran una cualidad esencial. Así pues, toda premisa ontológica para una filosofía retórica debe partir necesariamente de una ontología relacional del significado. La identidad ya no es substancia, sino una cualidad que emerge de la relación. El ser en su “relacionalidad” despliega conexiones, vías de acceso, modos. Estas conexiones y accesos son un requisito indispensable para la significación. No pudiera representarse un esquema ontológico sustancialista donde la significación ocupe un lugar preponderante. Así pues, la función significativa permite el tránsito de una cosa a otra, y tipifica la dirección de ese tránsito.

De aquí se desprende que la comprensión del ser humano como un ser retórico parte de su identidad como criatura que significa y que ordena su percepción, su experiencia y su actividad práctica a través de la función significativa tipificada por su interacción con el entorno. Esta criatura, claro está, es entonces capaz de informar, divertir, influir y ser influenciada gracias a su capacidad para responder lingüística y semánticamente. La función significativa no solo activa el mecanismo de interpretación por el que comprendemos y evaluamos tal entorno, sino que también ordena y activa el sistema de creencias que direcciona nuestra forma de obrar en concordancia con él.

Wallace Fotheringham ha denominado a esta explicación del comportamiento humano la "teoría de la activación del significado" y explica que "este modo se basa en el principio de que los humanos, en particular, asignan significado a los estímulos que les afectan y que el significado dado es un determinante principal del comportamiento subsiguiente"⁴⁵. En tal perspectiva, el receptor es un contribuyente activo al proceso persuasivo que detecta, identifica e interpreta los estímulos simbólicos que son el mensaje, participando y creando sus significados, que a su vez se convierten en el elemento más significativo en su comportamiento futuro. La persuasión se convierte en una consecuencia directa y esencial de la interacción entre los hombres y su lenguaje.

⁴⁵ Fotheringham, *Perspectives on persuasion*.

Por lo tanto, cualquier ontología que acepte los principios de la ya mencionada “condición retórica” habrá también de comprender al ser humano como capaz de recrear – a través de la constitución simbólica de su mundo – la propia legalidad de su actividad. Esta ontología está profundamente marcada por los límites de sentido al que nos circunscribe la cultura. Parte del principio de que el ser humano no interactúa con “cosas en sí”, esto es, con objetos “puros”, sin significado. Reformulo: el ser humano no podría interactuar con esta clase de cosas porque la actividad simbólica – entiéndase significativa – es la condición de cualquier interacción. El principio supuesto aquí consiste en la profunda convicción de que interactuamos con las cosas solo a través de lo que ellas significan para nosotros. La experiencia humana no es inmediata por lo que cualquier acercamiento que podamos tener a las cosas está configurado por relaciones de significación que codifican nuestra perspectiva de acercamiento: la científica, la religiosa, la artística, etc. Así los modos en los que el ser humano se expresa (se manifiesta) y se reconoce en la actividad simbólica que fija dicha expresión corresponden a los distintos modos en los que la cultura se da. “En cada signo libremente proyectado por el espíritu, aprehende éste el “objeto”, aprehendiéndose simultáneamente a sí mismo y aprehendiendo la legalidad propia de su crear”.⁴⁶

La realidad última a la que el ser humano puede tener acceso se revela en las formas en la que su propia vida se proyecta significativamente sobre el mundo. Por ello, resulta equívoco el planteamiento de la extrañeza del mundo, de la cosa en sí, pues la única naturaleza a la que se tiene acceso es la que cae bajo cierta modalidad de expresión y comprensión cultural humana, bien sea el mito, la religión, el arte, el lenguaje, la ciencia; incluso un mundo constituido es, de por sí, un acto de ordenamiento originario del espíritu humano. Este es un proceso histórico, la fenomenología de la cultura⁴⁷, pues toda relación de significación fijada en símbolos, todo sistema de signos es portador de una experiencia previa y revela un modo anterior de relacionarse con el mundo.

Si se parte no tanto del concepto general del mundo como del concepto general de la cultura, la cuestión adquiere entonces una forma distinta. Pues el contenido del concepto de cultura no puede desvincularse del contenido y las formas y direcciones

⁴⁶ Cassirer, *Antropología Filosófica*, 35.

⁴⁷ Tal y como la entiende Ernst Cassirer.

fundamentales de la creación espiritual: el “ser” no puede aprehenderse de otro modo que en la “acción” del Espíritu. ⁴⁸

5-Placebos de la realidad social: profecías autocumplidas

Fue Epicteto quien advirtió, refiriéndose a la muerte de Sócrates, que no son las cosas las que atormentan a los hombres, sino las opiniones que se tienen de ellas. Quizá con esto quiso significar que la naturaleza de los problemas humanos rara vez es independiente de la percepción del colectivo que la juzga como una situación problemática. Si partimos de la premisa de que en el ámbito de lo que llamamos “realidad social” las personas no reaccionan simplemente a lo que las cosas son, sino también – y con más frecuencia – a lo que esas cosas significan para ellos, no resulta difícil creer que allí donde esas representaciones se originan, se modifican y se orientan, yace un poderoso artefacto de la realidad social.

El famoso sociólogo norteamericano Rober Merton popularizó en 1942 lo que él llamó “un teorema básico para las ciencias sociales” ⁴⁹. Este teorema lo encuentra en una de las obras de quien fuera el decano de los sociólogos estadounidenses de la época, el señor William Thomas. El teorema en cuestión dice: “si una situación es definida como real, entonces es real en sus consecuencias”. El interés de presentar la premisa de la tesis como un asunto de mera definición se dirige a explicar problemas relativos a la conducta y de dónde esta suele obtener su motivación y guía en los fenómenos sociales.

En otras palabras, importa que una situación sea definida como real en tanto esta definición activa y dirige el marco interpretativo que configura y orienta la acción. Conectar aquí la acción con la definición del objeto que la motiva, su marco interpretativo, busca convertir el teorema en una suerte de recíproco de “toda acción humana tiene una justificación, es decir, quiere estar racionalmente motivada”. Una acción justificada como racional, no necesariamente lo es a partir de lo que las cosas son, sino de lo que las cosas representan. Lo que las cosas representan es aquí su definición, el marco interpretativo que determina la percepción del colectivo. Así pues, si invertimos el orden de la idea “toda acción busca

⁴⁸ Cassirer, 20.

⁴⁹ Merton, «*The Self-Fulfilling Prophecy*».

desesperadamente la definición que la justifica (la razón que la motiva)”, tendremos algo muy parecido al teorema: “la definición de un hecho (la creencia) determina la conducta que tomamos en relación con él”, de ahí que, si lo definimos como real, adoptaremos una conducta que lo valida como tal en el colectivo. Entonces solo faltaría explicar la parte más complicada: ¿cómo la definición de un colectivo sobre la realidad de un hecho puede volver efectivamente real ese hecho?

En razón a esta influencia cuasi alquímica que tiene la definición de un fenómeno sobre su realidad efectiva, Merton le llama “profecía que se autorrealiza” (*self-fulfilling prophecy*). La primera salvedad que hace Merton al respecto de esta “profecía” es que el hecho o fenómeno en cuestión debe pertenecer al ámbito humano: quedan excluidos los fenómenos naturales. Una vez que una persona se convence de que una situación tiene cierto significado – y al margen de que realmente lo tenga o no – adecuará su conducta a esa percepción, con consecuencias en el mundo real. ¿Qué pasa cuando ese significado presupone la realidad concreta de una noción que hasta ese momento era una mera abstracción? Sucede que las consecuencias conductuales reales que produce la interpretación del hecho terminan por otorgarle determinaciones “concretas” por ser la causa de una consecuencia evidentemente “concreta”.

La primera parte del teorema proporciona un recordatorio constante de que los hombres responden no solo a las características objetivas de una situación, sino también, y a veces principalmente, al significado que esta situación tiene para ellos. Y una vez que han asignado algún significado a la situación, su comportamiento consecuente y algunas de las consecuencias de ese comportamiento están determinadas por el significado asignado.⁵⁰

Merton utiliza como ejemplo la quiebra del *Last National Bank* en 1932, al cual – a pesar de la liquidez comparativa de sus activos – un rumor de insolvencia, una vez creído por suficientes depositantes, terminaría por hacerlo quebrar. El discreto zumbido de las operaciones bancarias dio paso a un extraño y molesto estruendo de muchas voces. Se definió una situación como real y la consecuencia conductual colectiva – comportándose en

⁵⁰ Merton, 90.

concordancia con esa interpretación del hecho – terminaron por validarla. La estructura financiera estable del banco dependía de un conjunto de definiciones de la situación: la creencia en la validez del sistema interconectado de promesas económicas por las que los hombres viven. Una vez que los depositantes definieron la situación de otra manera, una vez que cuestionaron la posibilidad de que estas promesas se cumplieran, las consecuencias de esta definición errónea fueron lo suficientemente reales.⁵¹

La validez falaz de la profecía autocumplida perpetúa un reinado del error. Porque el profeta citará el curso real de los eventos como prueba de que tenía razón desde el principio. (Sin embargo, sabemos que el banco de Millingville era solvente, que habría sobrevivido muchos años si no fuera por el rumor engañoso que creó las condiciones de su propia realización). Tales son las perversidades de la lógica social.⁵²

La profecía ha fomentado una ilusión colectiva autorreforzada que ya no resiste correcciones ni contrastes, de modo que se dificulta cualquier nuevo elemento disonante que desafíe la naturaleza de la definición original. Esto sucede porque el valor atribuido al elemento previamente significado se ha mezclado con la actitud resultante de quien lo interpreta y el resultado de esa actitud ha venido a reforzar la creencia inicial sobre su valor. William Thomas, a quien se le atribuye el teorema, tenía como una de sus motivaciones la distinción entre estos elementos de valor y actitud, que no son más que, en primer caso, " los elementos culturales objetivos de la vida social" y, en el segundo, "las características subjetivas de los miembros del grupo social". Un valor es cualquier dato – como una moneda o una universidad – que tiene "un contenido empírico accesible a los miembros de algún grupo social y un significado con respecto al cual es o puede ser objeto de actividad", mientras que una actitud es un "proceso de conciencia individual que determina la actividad real o posible del individuo o del mundo social". Al desenredar causas y efectos, "la causa de un valor o de una actitud nunca es solo una actitud o un valor, sino siempre una combinación de una actitud y un valor".

⁵¹ Merton, 195.

⁵² Huang, «When peers are not peers and don't know it: The Dunning-Kruger effect and self-fulfilling prophecy in peer-review».

La relación planteada aquí entre valor y actitud no opera en la esfera objetiva de los fenómenos, sino como consecuencia. La “realidad” emergente de esta relación ha sido motivada por la esfera significativa – simbólica – del fenómeno y cualquier contraste con una realidad que trascienda su codificación simbólica parece complicada. ¿Cómo podrían abstraerse a las propiedades de un objeto sus cualidades significativas?

La forma de deshacer este placebo de la creencia no es sino con otra creencia que, a su vez, también puede o no corresponderse con “la realidad objetiva”. La etiqueta de “es real” o “es verdadero” solo funciona aquí como un certificado o garantía de confiabilidad ante la nueva creencia aparentemente disonante. Todo elemento que venga a mitigar la disonancia entre creencias quiere que lo llamemos “verdadero” si el paradigma científico es el que nos produce el mayor grado de confianza. En la esfera de esta llamada “realidad simbólica” lo que se piensa de un fenómeno no se cree forzosamente porque sea verdadero; más bien todo lo contrario: se piensa como verdadero porque se cree. Parece que esta “realidad simbólica” dependiente la creencia consuetudinaria (verdadera o no) reclama un estatus ontológico que le ha sido alienado.

Pensemos, por ejemplo, en esos dibujitos en los mapas que llamamos fronteras. Sabemos de antemano que son límites caprichosos que no siempre se corresponden con diferencias étnicas o lingüísticas y mucho menos con una “realidad objetiva”. Sin embargo, las personas que creen en la realidad de tales representaciones espaciales pueden organizarse en comunidades y desarrollar una identidad en concordancia con esa definición inicial consuetudinariamente aceptada. Hasta aquí tenemos una profecía que se autocumple. Ahora bien, ¿qué pasa cuando se vulnera la creencia inicial que anima la división territorial entre, por ejemplo, India y Pakistán? ¿Se cuestiona todo el criterio simbólico que organiza a comunidades según límites espaciales? No. Se cuestionan los límites específicos actuales y se les cambia por otros igual de arbitrarios. Esto significa que la creencia inicial solo puede vulnerarse con otra creencia de la misma naturaleza que quiere llamarse “más legítima” que la anterior.

A este tipo de placebos de la realidad social se le integran toda suerte de prácticas de las cuales la práctica científica no escapa. Como la ciencia no es producida ni practicada por ángeles o alienígenas, sino por una comunidad de personas igual de influenciables que el

resto, llenas de sesgos y prejuicios como el resto, no resulta extraño suponer que este tipo de profecías que se autocumplen también posean cierto poder al ejercer las investigaciones o al socializarlas con el resto de la comunidad científica. Un estudio reciente⁵³ demuestra cómo este factor unido con el efecto Dunning- *Kruger* (un sesgo cognitivo donde las personas sobrestiman su competencia debido a una falta de conciencia sobre su propia ignorancia) influyen notoriamente el proceso de validación científica de la revisión por pares. Estos factores crean un bucle de retroalimentación que puede amplificar concepciones erróneas colectivas, permitiendo que los sesgos subjetivos se presenten como consenso u objetividad. Dado que tanto revisores como editores pueden perpetuar inadvertidamente estos sesgos, el proceso se vuelve resistente a la disrupción, reforzando ideas arraigadas a expensas del progreso.

El efecto de las profecías que se autorrealizan comenzó a estudiarse en el sector de la educación⁵⁴, específicamente al evaluar la conducta que ciertos estudiantes tomaban en relación con las expectativas de los docentes o de las instituciones escolares. Se cree que estas expectativas influyen directamente en el desempeño de los estudiantes. Cuanto mayor es la confianza o fe demostrada en un estudiante, más probable es que este tenga éxito académico; por el contrario, una falta de fe disminuye significativamente sus posibilidades de éxito.

Por ejemplo, un maestro asume que los estudiantes de hogares de bajos ingresos son perezosos y les presta menos atención. Como resultado, estos estudiantes tienen más probabilidades de rendir menos en clase. Un maestro cree que los niños negros son más indisciplinados. Les impone sanciones más severas y transmite esta percepción a otros maestros. Esto puede llevar a que los estudiantes afectados rindan menos o se comporten de manera más rebelde en respuesta al trato injusto.

Los investigadores Robert Rosenthal y Lenore Jacobson realizaron en 1968 un experimento en una escuela primaria⁵⁵ para analizar el impacto de las expectativas del maestro en el rendimiento estudiantil. Los investigadores realizaron pruebas de IQ al inicio del año escolar

⁵³ Huang.

⁵⁴ Thomas, *The child in America: Behavior problems and programs*.

⁵⁵ Rosenthal y Jacobson, *Pygmalion in the Classroom: Teacher Expectation and Pupil's Intellectual Development*.

y seleccionaron al azar al 20% de los estudiantes, informando a sus maestros que estos tenían un gran potencial para crecer académicamente (sin basarse en los resultados reales de las pruebas). Al final del año escolar, los investigadores encontraron que los estudiantes que fueron marcados como de "alto potencial" habían mostrado un mayor crecimiento académico. Esto demostró que las expectativas del maestro podían influir significativamente en el desempeño de los estudiantes, incluso si estas expectativas estaban basadas en información falsa.

Aunque varias soluciones se han propuesto a este respecto⁵⁶, en los distintos niveles de enseñanza suelen atribuirse arbitrariamente etiquetas que evalúan cierto comportamiento, pero que a la vez implican determinada reacción por parte de los docentes o instituciones, quienes terminan por perpetuar la realidad de la etiqueta inicial. Esto también sucede a un nivel macro con las etiquetas que clasifican a ciertos países según un determinado índice de corrupción. Otro estudio reciente⁵⁷ demuestra que el etiquetado de ciertos países como "corruptos" tiene un efecto potenciador en sus índices de corrupción. Se argumenta que los índices perceptuales pueden fomentar la pérdida de inversión necesaria y, por lo tanto, contribuir a mayores tasas de corrupción en los países mal clasificados. De hecho, los índices de corrupción pueden inhibir la inversión extranjera directa, cuyo efecto es fomentar el statu quo en términos de clasificación de la corrupción.

Las relaciones sociales cotidianas pueden ser otro de los ámbitos donde una creencia puede afectar la conducta provocando un hecho que refuerza la creencia inicial. Se ha demostrado que, cuando una persona cree que otra lo aprecia o lo rechaza, el comportamiento resultante puede generar justo esos sentimientos en la otra persona⁵⁸. Otros estudios⁵⁹ confirman el alcance de este fenómeno en la productividad del sector empresarial, o incluso en la criminología⁶⁰, donde se analizó cómo las etiquetas asignadas a adolescentes influyen en sus trayectorias futuras. Los estudiantes etiquetados como "delincuentes" tenían más probabilidades de desarrollar comportamientos desviados debido a las expectativas sociales

⁵⁶ Brameld, «Education as Self-Fulfilling Prophecy».

⁵⁷ Warren y Laufer, «Corruption Indices a Self-Fulfilling Prophecy? A Social Labeling Perspective».

⁵⁸ Jones y Panitch, «The Self-Fulfilling Prophecy and Interpersonal Attraction».

⁵⁹ Eden, «Pygmalion in Management: Productivity as a Self-Fulfilling Prophecy».

⁶⁰ Chambliss, «The Saints and the Roughnecks».

asociadas a esas etiquetas. Los implicados tienden a aceptar la etiqueta y buscar grupos donde esta identidad sea validada.

En resumen, lo que hacemos y cómo nos comportamos depende en gran medida de nuestra convicción sobre lo que somos y lo que podemos hacer. La profecía autocumplida, en tanto trasciende los goznes de lo que llamamos “realidad objetiva”, nos presenta un problema inherente a su definición: ¿cómo puede alguien saber que una "definición de la situación que evoca un nuevo comportamiento" es falsa? Cecil Miller notó que, a menos que nosotros mismos estemos dotados de un conocimiento profético, no podemos afirmar en el momento de la enunciación que tales afirmaciones son verdaderas o falsas. Lo mejor que podemos hacer es decir que la evidencia concluyente a favor o en contra de la verdad de las profecías no está disponible en la actualidad, y que, por lo tanto, son meramente hipótesis en contexto⁶¹. Decir más que esto, etiquetar tales predicciones como falsas o verdaderas antes de contar con evidencia, es hablar proféticamente nosotros mismos, lo cual constituiría, sin duda, una violación del procedimiento científico. Dicho placebo social no debe comprenderse en términos de verdad o falsedad porque no refiere a una realidad prescrita, sino que es evidencia de una ontología de la creencia, de la posibilidad que esta tiene de producir realidad al manifestarse en la conducta.

6- El riesgo del yo: constitución retórica de la identidad individual

A partir de la tradición filosófica, conocemos la crítica de Hume a la noción del yo (*self*) substancial. Esta parece concentrarse en un aspecto en particular: la ilusión de continuidad. El yo necesita ser persistente en el tiempo para servir como soporte o escenario donde acontece la experiencia. En este sentido, el yo debe funcionar como un principio unificador del abigarrado mundo de las intuiciones y otorgarles alguna suerte de orden emergente de su relación con ellas. Para ello juega un importante papel la relación de causalidad, que no solo propone un principio de asociación, sino una agencia en ella. Desde la prolija crítica de Hume, el yo parece no poder trascender su condición hipotética. La apercepción pura kantiana parece ser un *ad hoc* del yo trascendental que hace posible la individualidad, y, por tanto, la autonomía y la responsabilidad moral. Se requiere del yo como se requiere de Dios

⁶¹ Miller, «The Self-Fulfilling Prophecy: A Reappraisal.»

o cualquier otro principio de orden: de lo contrario, se caería toda la superestructura epistémica y moral.

Más que expresar una genuina perplejidad, aquí no pretendemos presentar ningún aporte a ese antiguo problema, antes bien, utilizamos algunos sobrentendidos que ella implica para exponer algunos aspectos esenciales de nuestra “ontología de la creencia”. Nuestra premisa en este caso consiste en admitir que, si el yo es soporte de la experiencia, el teatro donde nos suceden los eventos, donde evocamos recuerdos, la ventana desde donde vemos el mundo, el yo debe ser también el soporte de nuestras creencias. Las creencias – como las percepciones, las experiencias o las emociones – si bien no afectan la “infraestructura” del yo, es decir, su *re-latum* como principio de orden, sí afectan, en el sentido de que direccionan, su actividad práctica. Si queremos explicar quién es alguien, sería difícil si abstrajéramos todas estas unidades elementales y nos limitáramos a una definición formal.

Mi pregunta en este aspecto es mucho más sencilla: si normalmente actuamos conforme a nuestras creencias, ¿existe alguna condición retórica por la que somos quiénes somos? La intención de traer nuevamente a cuentas el término “condición retórica” es principalmente para diferenciar la naturaleza de las creencias que nos recomiendan una noción de realidad.

Aunque la materia prima de la retórica son las creencias, no todas las creencias poseen una naturaleza retórica. Por ejemplo, la creencia en la relación causal que subyace en la proposición “si arrojamos una copa de vidrio por el balcón, esta se hará añicos al llegar al suelo” no nos viene recomendada por ningún recurso retórico. Las creencias que emergen de evidencias extraídas de la experiencia rara vez son cuestionables, es decir, poseen un bajo índice de problematicidad. Las creencias que tienen una naturaleza retórica son aquellas que, a causa de su alto índice de problematicidad, deben ser contrastadas con la visión de otros, es decir, deben ser negociadas. No hay retórica en la mera evidencia. No hay retórica sin problematicidad⁶², pues es el problema o la pregunta aquello que tipifica la negociación. La naturaleza del problema es a la vez identidad y diferencia: en tanto siembra la identidad en

⁶² “No hay retórica en la mera evidencia. No hay retórica sin problematicidad” y no hay problematicidad si no hay otros. En un mundo el que solo existiera yo, cuando mucho habría dudas. El problema de la identidad sobre el suelo de la retoricidad implicaría el problema de quién soy yo frente a otros, desde otros, contra otros y con otros. Múltiples perspectivas retóricas se desdobl原因 de aquí.

la intención de trascender la diferencia de puntos de vista, la distancia que presupone entre interlocutores. Esto es brevemente lo que dicta la teoría problematológica de Michel Meyer.

Ahora bien, la cuestión que se presenta habiendo fijado estos términos es si en el proceso de negociación de creencias hay involucrada también una negociación del yo, de la identidad personal. La condición retórica del ser humano es también la exposición al cambio de opinión, al cambio de creencias. Cambiar nuestras creencias es cambiar en quién y en qué confiamos, y, por lo tanto, de acuerdo con qué razones actuamos. La relación entre Ontología y Retórica que propone esta perspectiva se plantea bajo los términos de la relación entre la estructura retórica de la creencia y la estructura ontológica de la subjetividad que la suscribe.

Este vínculo en particular ya fue estudiado con anterioridad por algunos de los grandes representantes de la retórica anglosajona como son Maurice Natanson y Henry Johnstone. Por separado, ambos desarrollan la noción del riesgo del yo⁶³ (*the risk of the self*), que no significa más que el estado de vulnerabilidad ontológica al que se arriba como resultado de la apertura a la argumentación. Según Natanson, una teoría de la argumentación ofrecería una nueva perspectiva sobre las personas en el argumento, mostrando cómo su yo está “en riesgo”. En este sentido, la Retórica trae de suyo una tarea filosófica esencial: “La Retórica es la rama de la indagación filosófica cuyo principal objeto es la iluminación de la relación entre la teoría de la argumentación y la naturaleza del yo”⁶⁴. En términos más directos: me arriesgo en un argumento cuando sé o percibo que la propia naturaleza de la actividad en la que estoy participando tiene su propia lógica, dentro de la cual soy yo quién debe ser determinado⁶⁵.

Para Natanson, el riesgo del yo solo se manifiesta frente a la persuasión, no basta estar convencido. Persuadir al otro en este caso significaría forzar la presencia del yo a la vez que arriesgarlo. “Solo cuando se sacude la totalidad y profundidad de la vida afectiva hacia la apertura se intenta un verdadero riesgo”⁶⁶. Aunque los argumentos filosóficos a veces despiertan sentimientos, esto no los hace ni mejores ni peores como argumentos en cuanto a su poder de transformación. Natanson sugiere que, sin conciencia de la implicación

⁶³ Para una traducción menos literal, léase “el yo en riesgo”.

⁶⁴ Natanson, «The Claims of Immediacy», 19.

⁶⁵ Natanson, 14.

⁶⁶ Natanson, 17.

existencial de los argumentadores, solemos falsificar por abstracción. Cuando un argumento nos pone de cabeza las creencias, no es solamente porque un estrato particular de nuestra visión del mundo se sacuda, sino porque somos afectados en nuestra inmediatez existencial.

Arriesgar el yo en un argumento es invitar a un extraño a la familiaridad interior de nuestro hogar, no simplemente a la sala de estar del plano de la casa, sino al espacio vital de una esfera privada, el hogar tal como lo entiende quien lo considera hogar. Cuando se alcanza ese interior, la naturaleza del riesgo se manifiesta directamente, ya que entonces la verdadera forma del argumento brilla a través de sus disfraces. Esta es la apertura del yo.⁶⁷

¿Qué es, precisamente, lo que hay en el yo que alienta el riesgo, y qué es exactamente lo que se arriesga? Cuando argumentamos, elegimos abrirnos al riesgo de descubrir que el argumento posee una estructura fundamental que puede implicar profundas transformaciones para nuestro ser. Entonces el riesgo nada tiene que ver con la corrección o veracidad del argumento, sino con la posibilidad dialéctica: en términos de creencias, ninguno de los que comenzaron la negociación o el debate seguirán siendo los mismos.

Cuando se está abierto a la posibilidad de la negociación, el argumento quiere ser primero ariete de las puertas de la libertad individual. No hay argumentación oportuna si esta no llega como consecuencia de una voluntaria aceptación de la posibilidad de cambiar algo de nosotros. He ahí un ejercicio de audacia que no todos estamos dispuestos a llevar a cabo. Muchos argumentos pueden servir para cerrar la mente en vez de para abrirla. Muchas creencias solo vienen a reforzar las creencias jerárquicamente importantes en el estrato de ideas fundamentales que determina nuestro ser.

Cuando se dice de un hombre "No puedes discutir con él; está cerrado en ese tema", el punto en cuestión no es la ubicación de las técnicas retóricas, sino el significado del cierre. Cuando me niego a comprometerme en un argumento genuino que involucre la persuasión, en efecto, hago una negativa a la filosofía misma; no arriesgaré mi ser y no arriesgaré mi mundo. Básicamente, me estoy negando a permitir una relación dialéctica entre mi yo y mi mundo. En el lenguaje sartreano, esta es una

⁶⁷ Natanson, 16.

de las modalidades de la "Mala Fe", el intento intrínseco de la conciencia de desterrar cualquier distancia entre sí misma y las posibilidades del yo.⁶⁸

En este respecto difieren Natanson y Johnstone. Para Johnstone parece muy raro y fortuito que un argumento amenace o ponga en riesgo ciertas estructuras fundamentales del yo. No se puede llamar argumentación aquello que *a priori* aceptamos porque se corresponde exactamente con lo que ya creíamos. Aquí se presupone un cierto grado de incomodidad o de miedo a la puesta en riesgo del yo que emana de la posibilidad de aceptar la diferencia. Johnstone cree que solo mediante la "argumentación genuina" se pueden cambiar aspectos fundamentales del yo, y esta requiere cierto grado de conciencia de que la dinámica implícita en semejante ejercicio trae de suyo una posibilidad de transformación.

Si el yo elige abrirse genuinamente en un argumento, es decir, si decide arriesgarse al argumentar con otro ser humano, depende de la realización explícita o implícita, de la comprensión declarada o intuitiva de que el significado de la actividad misma que se va a perseguir y apoyar a través de un argumento trasciende ese argumento y es, en cambio, parte del tejido de la argumentación. Dicho de manera más directa: arriesgo mi ser en un argumento cuando sé o intuyo que la naturaleza misma de la actividad en la que estoy participando tiene su propia justificación dentro de la cual lo que soy y quién soy deben ser determinados. Cuando arriesgo mi ser en un argumento, lo que estoy arriesgando es el conocimiento de los problemas y posibilidades de la teoría de la argumentación.⁶⁹

Esta postura remite a una meta-comprensión de lo que es el ejercicio retórico: demasiado complicada y contraproducente para pensar la relación retórica y ontología. En cierto sentido, significa que la puesta en riesgo del yo no se concreta sino cuando quienes emprenden el ejercicio retórico son conscientes de las consecuencias ontológicas del mismo. Aunque debemos admitir que este caso debe presentar un mayor grado de "compromiso ontológico", no deberíamos excluir la posibilidad, por ejemplo, de la manipulación. Anteriormente hemos referido el caso de un grupo de fanáticos religiosos en Jonestown que son persuadidos para tomar veneno. En la posible muerte que semejante circunstancia puede acarrear poco importa

⁶⁸ Natanson, 16.

⁶⁹ Natanson y Johnstone, *Philosophy, rhetoric and argumentation*, 6.

el grado de consciencia, cuando estamos constatando que el compromiso con esa creencia en particular es tan alto que se está dispuesto a morir. ¿Acaso esto no es una implicación ontológica evidente?

Johnstone sostiene que quien argumenta se arriesga al fracaso al intentar controlar las creencias y acciones de su oyente; el oyente arriesga ser controlado o tener que “cambiarse a sí mismo”. La noción del yo en riesgo de Johnstone resulta desconcertante. Todos los argumentos que se escuchan no tienen la misma importancia que, por ejemplo, uno que provoca la conversión religiosa. Johnstone piensa que, a menos que pudiéramos argumentar, no seríamos personas; pero eso no implica que cada argumento particular sea constitutivo del yo, lo que parece sugerir la afirmación: “Una persona que elige un argumento se elige a sí misma”.

Al parecer, tanto a Natanson como a Johnstone lo que verdaderamente les interesa es la dimensión retórica de la argumentación filosófica. La discusión no pendula sobre las estrategias retóricas sino sobre la naturaleza del yo y su rol de apertura libre al cambio de convicciones. Solo un examen filosófico, mas no retórico, puede revelar pistas en esa dirección. Argumentar parece aquí apenas un pretexto para esa apertura del yo. El riesgo se establece a través de los argumentos, pero no únicamente gracias a ellos; antes bien, el yo debe asumirse como necesitando ser esclarecido: la relación con su significado, con el mundo y con la propia situación existencial del riesgo. A esta predisposición a ser afectados por argumentos le llama Natanson “afirmaciones de inmediatez” (*the claims of immediacy*).

He sugerido que los argumentos, por ser abordados con seriedad o proyectados con sinceridad, no son en sí mismos constitutivos del yo, que no aseguran por sí mismos el verdadero arriesgar de la subjetividad. Más bien, creo que el argumento debe ser trascendido por la argumentación para que el yo sea ubicado y su mundo cobrado vida. El riesgo se establece cuando el mundo afectivo de la persona es existencialmente interrumpido, y esta interrupción significa que su vida inmediata de sentimiento y sensibilidad es desafiada y abierta al desafío. La argumentación implica la constitución de ese mundo total del cual la formación de argumentos es solo una parte superficial. Trascender los argumentos para ubicar a la persona es reconocer las afirmaciones de la inmediatez y responder a ellas en una reciprocidad dialéctica. El

acto filosófico que libera al yo es el mismo acto que reconoce el misterio del diálogo al participar en la retórica del riesgo. Concluyo que la argumentación filosófica es el contraexamen de las afirmaciones de inmediatez.⁷⁰

La inmediatez aquí explicada presupone un concepto de “yo” muy poco esclarecido. El yo sigue siendo un principio abstracto estructurador de orden y cuando digo que arriesgo mi yo en el ejercicio retórico, no se significa que se arriesga ese principio formal y metafísico, se quiere significar que se arriesga su integridad, que no persistirá intacto en el tiempo. En ese sentido, la realidad en la que opera ese yo es relativa a su capacidad de agencia y de referirse constantemente a la actividad que produce. Para utilizar los términos que ya habíamos venido señalado, además de su realidad metafísica posee una “realidad simbólica”. Y esto lógicamente abre paso a una pregunta que resulta de lo ya analizado: ¿no es acaso el yo una profecía que se autorrealiza? Esta curiosa forma de nominalismo ha sido sugerida de manera independiente por Varadaraja Raman⁷¹. Básicamente postula que el yo no refiere a ninguna entidad objetivamente real y persistente en el tiempo, sino que es un nombre creado *ad hoc* para fijar esa persistencia, y el cual, al tratarlo como una entidad objetiva, termina adquiriendo determinaciones objetivas como consecuencia.

Esta audaz perspectiva se fundamenta en una tesis que habremos de abordar en los siguientes apartados: *cualquier expresión que pretenda referir a un objeto, ha de referir forzosamente al sujeto que la enuncia y a las reglas de su enunciación*. Toda etiquetación de objetos con palabras es a la vez un acto de etiquetación de actitudes, motivaciones y perspectivas en relación con tal objeto. Así pues, toda expresión crea significados en los límites prescritos por su función. He aquí el principio de una retórica funcionalista. Bajo esta premisa, el concepto de yo quiere significar también al apetito de unidad ontológica en el tiempo. Retóricamente, la elección de este término disimula una vasta cantidad de objeciones, pues presupone (justa o injustamente) la unidad activa de la consciencia y la memoria, y la unidad entre alma y cuerpo.

⁷⁰ Natanson, «The Claims of Immediacy», 19.

⁷¹ Varadaraja, «A self-fulfilling prophecy: linking belief to behavior».

Conclusiones:

A lo largo de este apartado hemos intentado clarificar, aunque de manera indirecta, cuál es el objeto -en cuanto materia- de la Retórica. Siempre se ha asociado a esta disciplina con el aspecto formal y técnico, pero raras veces se aborda la relación que establece con su objeto que son las opiniones y creencias. La orientación que se ha proyectado aquí sobre dicha relación apunta a develar el impacto que la Retórica tiene en la realidad efectiva, específicamente a través de las creencias que estructuran el marco interpretativo que conduce la acción. Todo el conocimiento que podemos adquirir proviene, o bien inmediatamente por nuestra experiencia personal, o bien mediata y mayoritariamente a través de la opinión de los demás. La condición retórica plantea el imperativo de esa mediación por la que, forzosamente, para decir que algo es verdadero debemos estar convencidos de ello.

Lo que a primera vista parece una perogrullada, y quizás justo porque lo es, esconde una de las dimensiones más esquivas de los problemas de la Filosofía: todo conocimiento es en principio hipotético, parte de una creencia que debe validarse y verificarse. Aunque sabemos bien que nadie conoce por emanaciones luminosas o hierofanías, algo nos ha disuadido de creer que doxa y episteme comparten la misma naturaleza. ¿Y por qué no afirmar que entre verdad y opinión no hay una diferencia de naturaleza, sino solo de grado, que las verdades no son más que nuestras mejores y más fundamentadas opiniones, y que es porque una opinión ha sido admitida que es razonable mantenerla, y no es razonable descartarla sin motivo? Cualquiera que sea aquello que nos ha disuadido, habrá extendido sus raíces hasta nuestra condición retórica.

Las implicaturas de las creencias tratadas aquí nos constituyen como sujetos de una realidad social, y remiten al mundo, no como lugar para las cosas, sino como foro para la acción. La ontología implicada en la condición retórica es aquella que considera al ser humano como animal simbólico, no solo porque el sentido medie su comprensión del mundo, sino porque actúa en él reaccionando a esos sentidos. La condición retórica se manifiesta de igual manera en las profecías que se autocumplen de acuerdo con una perspectiva deliberadamente impuesta como verdadera. La retórica funciona como un mecanismo por el que nuestras creencias se ajustan a su entorno. La última implicatura de la creencia es la

identidad individual, el medio por el cual arriesgamos nuestro “yo”- entendido como núcleo de sistemas de creencias y valores- en un argumento.

Retórica y Filosofía del Lenguaje

Der Mensch ist nur Mensch durch Sprache;
um aber die Sprache zu erfinden, müsste er schon Mensch sein.

—*W. von Humboldt, Sämtliche Werke*, b. III. s. 252

Fundamentos filosóficos de una Retórica funcionalista

Resumen: En el presente estudio se analiza las implicaciones de la Filosofía para la Retórica. Se argumenta que el alcance de la disciplina retórica – en tanto práctica que hace uso estratégico de la lengua-se encuentra en mucha medida condicionado por el modelo de interpretación del lenguaje. Se presentan dos maneras filosóficas de comprender el lenguaje: como substancia o como función. Ambos modelos se desprenden de dos modos distintos de concebir el concepto de forma, lo cual retotrae el asunto a un estudio de la filosofía de Wilhelm von Humboldt y Ernst Cassirer. El complemento del presente estudio se explicita en la continuidad de esta tradición que se extiende hasta las teorías del relativismo lingüístico, del cual tendremos una explicación más rigurosa en el próximo apartado.

1-La tesis “el lenguaje in-forma” como fundamento filosófico de una retórica funcionalista.

Así como cada filosofía abarca – en sus medios y(o) fines – una visión de la retórica, de su significado, de su valor y de su alcance; así también cada teoría retórica comprende – más o menos explícitamente – un posicionamiento respecto de la Filosofía. Cuando nos remitimos a los variados modos en los que puede configurarse la relación entre Filosofía y Retórica, descubrimos que tal relación se encuentra intrínsecamente condicionada por los respectivos acercamientos que poseen estas disciplinas al antiguo y siempre desafiante problema del lenguaje.

Una filosofía que considere al lenguaje como un mero apéndice, envoltura o reflejo instrumental del pensamiento tiende a considerar a la retórica como otra añadidura, incluso

más secundaria. Observada desde esa perspectiva, la retórica suele ser juzgada – en el mejor de los casos – de ornamental, vana, artificiosa y – en el peor de los casos – de vanidosa, páfida o lesiva. Visto así, tanto el lenguaje como la retórica carecerían de una auténtica capacidad de acción, y su mayor aspiración, la cúspide de su consagración ontológica, consistiría en convertirse en el reflejo fiel de algo ostensivamente más activo, importante y trascendente: el pensamiento, la realidad, el ser. Esta noción metafórica de “reflejo”, que se deduce directamente de haber comprendido la cuestión en términos de materia-forma o forma-contenido, enseguida nos remite a los espejos y su mundo de ilusorias dependencias, siempre parásito, siempre supeditado a los determinantes de otra realidad más acabada, autónoma y trascendental: la del objeto reflejado.

Si pensamos en una filosofía que reclame un lugar nuclear para problema de la significación del lenguaje, donde este no tenga una condición suplementaria de mero reflejo, sería lógico suponer que, en tal caso, se estaría implicando necesariamente otro tipo de concepción de la retórica. Aquí no queremos centrar nuestra atención en la influencia de ciertas teorías retóricas hacia la Filosofía sin haber determinado primero qué variables y nociones filosóficas están siendo supuestas en tal influencia. Habiendo emprendido tal camino, la determinación del alcance y la proyección de una precisa interpretación del lenguaje sobre otra parece una cuestión ineludible en el proceso de constitución de una teoría retórica. Así pues, una teoría del lenguaje más actualizada y empírica que la doctrina clásica puede y debe arrojar nuevas luces que modifiquen, aunque sea de manera parcial, la manera en que entendemos y practicamos la retórica.

Este cambio de orientación en el abordaje del problema es extrañamente poco transitado. Cuando se tipifica una teoría retórica cualquiera no suele hacerse un particular énfasis en la teoría lingüística que la anima; antes bien, la atención se dirige al privilegio de ciertos aspectos temáticos sobre otros, por ejemplo, a la relación pregunta-respuesta en la doctrina problematológica de Meyer, al auditorio en la escuela de Perelman y Olbrechts-Tyteca, al orador en la tradición grecolatina y su edad dorada desde Aristóteles y Anaxímenes de Lámpsaco hasta Quintiliano, pasando por Cicerón. Incluso cuando el logos ocupa el lugar sobresaliente de los ejemplos antes citados, la atención solo se focaliza en su modo elocutivo,

argumentativo o estilístico. En tal caso, cualquiera que sea la forma que tome el mensaje, siempre habrá de supeditarse y deberle fidelidad al contenido que supuestamente “refleja”.

Así pues, la conclusión forzosa sería que la forma del mensaje puede mutarse sin alterar el contenido, y, por consiguiente, toda retórica derivada de ella estaría condenada a los ancilares límites de la denotación. Siendo el caso, una metáfora, por ejemplo, no abriría posibilidades de sentido, sino que estaría profanando y falseando un sentido prístino. Tal retórica entonces habrá de carecer de valor performativo y estratégico, pues no existirían maneras de hacer, como dice Austin, cosas con palabras.

Llegados a este punto, aventurémonos a considerar una hipótesis menos simplista según la cual la forma lingüística que toma un determinado “contenido” espiritual no puede abstraerse (y mucho menos sustituirse) sin afectar tal “contenido”. En virtud de ello, el lenguaje no deja de ser una forma, pero ya no puede ser una forma pasiva, sino una función que estructura y ordena la experiencia. Dicho con otras palabras: la vía de por donde circula la idea también es en cierto sentido parte de la idea misma. Con este cambio de términos no se toma en cuenta el soporte ontológico que interpreta al lenguaje como substancialmente causado. Así pues, la relación entre pensamiento y lenguaje no admite bajo este proyecto una relación causal unidireccional de tipo “substancia-accidente”.

La perspectiva que abre esta hipótesis en torno a la relación entre Retórica y Filosofía se circunscribe al problema de la significación, más concretamente al problema implicado en la pregunta: *¿Qué significa efectivamente que el lenguaje in-forma?*

La tesis de que toda expresión es un acto de “dar forma” propone fijar la atención en las condiciones de una correlación irreductible a uno de sus términos. Esta propuesta no tan reciente de la Filosofía ha sido usualmente pasada por alto, pero mueve el timón del barco metodológico que navega en las aguas de este problema. La propuesta parte de invalidar el modo categorial substancia-accidente para pensar la relación pensamiento-lenguaje. En su lugar, se postula una correlación funcional más parecida a la que encontramos en las Matemáticas, donde la relación es formalmente exclusiva para ambos términos, y ambos términos extraen su sentido de su relación con el otro. La teoría de la expresión de Ludwig Klages explora el mismo tipo de relación utilizando otros ejemplos, como el vínculo entre el signo y lo designado, o la relación entre alma y cuerpo.

El alma es el sentido del cuerpo y el cuerpo es la manifestación del alma. Ninguno actúa sobre el otro, pues ninguno de los dos pertenece a un mundo de cosas. Puesto que la acción e interacción de las cosas son inseparables, la relación de causa y efecto significa meramente una designación para las partes de un vínculo ya disuelto. Sin embargo, sentido y manifestación constituyen una relación o más bien, el modelo de toda relación. Quien encuentre dificultades en representarse una relación incomparablemente distinta de la relación de causa a efecto y superior a esta en intimidad, puede tomar como ayuda la relación análoga entre el signo y lo designado.⁷²

Con la invalidación del par substancia-accidente como medio para pensar el vínculo entre pensamiento y lenguaje, se invalida de igual manera la posibilidad de la metáfora del reflejo que hemos mencionado antes, o que el lenguaje pueda ser “el ropaje del pensamiento”. Esto acarrea una consecuencia no solo obvia, sino relevante: si el lenguaje ya no es el ropaje del pensamiento, se reduce considerablemente la posibilidad de que la retórica sea, a su vez, “un ropaje de otro ropaje”.

Sin ánimos todavía de abarcar la cuestión a partir de sus consecuencias, hemos de emprender aquí el esclarecimiento de los fundamentos filosóficos que posibilitan este cambio de modelo en las aproximaciones en torno al lenguaje. Este esclarecimiento parte de una premisa esencial: el lenguaje es una forma. Semejante premisa retrotrae el problema a un ámbito primordialmente filosófico, pues hay pocos conceptos más filosóficos que el de forma. Por consiguiente, nuestro examen sobre la relación entre filosofía y retórica sería incompleto si no presentáramos aquí las condiciones filosóficas del soporte material esencial de toda teoría retórica, esto es, el lenguaje. Nuestro examen filosófico del lenguaje comienza entonces por comprender en qué sentido el lenguaje in-forma.

Para acometer semejante tarea habremos de presentar algunas conclusiones extraídas de las ideas de Ernst Cassirer al respecto, quien, a mi juicio, abordó el problema filosófico de “la forma” y su relación con el lenguaje de una manera más acabada; su proyecto de las *Filosofías de las formas simbólicas* constituye especialmente una teoría de la *expresión*

⁷² Ludwig, *Vom Wesen des Bewusstseins*, 26-27.

espiritual. Allí se sigue a cabalidad la dirección crítica respecto al primado de la relación sobre la sustancia– de la función sobre el objeto – y se supone la constitución previa de un sistema formal de la objetividad respecto a los contenidos de la consciencia; sin embargo, como tal sistema solo existe por y a través de la vida del Espíritu, Cassirer no lo analiza *a priori*, sino que articula el sistema de las formas simbólicas a través del *fenómeno* del lenguaje, el mito, la religión, el arte, el conocimiento científico.

El aporte de Cassirer al respecto de la tesis “el lenguaje in-forma” se inserta en la discusión de una tradición que se extiende desde finales del siglo XVIII (Wilhelm von Humboldt) hasta mediados del siglo XX (Franz Boas, Edward Sapir y Benjamin Lee Whorf). Dicha tradición se conoce comúnmente como relativismo lingüístico y tiene dos versiones: una fuerte (el lenguaje determina al pensamiento) y una débil (el lenguaje influencia al pensamiento). La postura de Cassirer, tal y como vamos a poder constatar, es más mesurada y no se restringe exclusivamente al lenguaje, sino que abarca el fenómeno de la significación, que es extensible a otras formas de expresión cultural.

2- Interpretación funcional e interpretación substancial del concepto de forma.

Llegados a este punto, conviene ahondar sobre la distinción “metodológica” alrededor de la noción de forma a la que aludíamos hace un momento. Hasta donde hemos podido comprobar, aparece por vez primera en *Concepto de Substancia y Concepto de Función* (*Substanzbegriff und Functionbegriff*, 1910) de Ernst Cassirer, aunque bien podría decirse que ya orbitaba de forma implícita en el horizonte teórico de algunos predecesores (Paul Natorp, Hermann Cohen y Hermann Lotze). En la referida obra, Cassirer nunca define explícitamente los términos del título, antes bien prefiere referirlos en su relación con la noción de *Begriffsbildung* (Formación del concepto) bajo la cual estos se ordenan⁷³. En términos de estilo, pudiera parecer un inelegante ardid; sin embargo, a medida que se avanza

⁷³ Cassirer, *Substanzbegriff und Functionbegriff. Untersuchungen über die Grundfragen der Erkenntniskritik*, 5.

en la lectura, no resulta complicado comprender que es una eficaz manera de armonizar su discurso con su propuesta filosófica, pues, según el texto, existe otra forma de conceptualizar o definir que no se restringe necesariamente al modo abstraccionista aristotélico del “*genus et specie*”. Este otro método de conceptualización es la función y consiste en la puesta en relación del *concepto a definir* con otros conceptos equivalentes que determinan mutuamente su rango de validez: *lo que es el concepto y lo que significa en su función general solo puede mostrarse a través del rastreo de esta función a través de los campos más importantes de la investigación científica.*⁷⁴

Cassirer utiliza la *analogía*⁷⁵ (puesta en relación) al referirse indistintamente a la forma como concepto y al concepto como forma⁷⁶: ambos son principios de determinación o *principia individuationis*. Ese mismo recurso se aplica también al referir *Substanzbegriff* a Concepto-cosa (*Dingbegriff*) y *Funktionbegriff* al “concepto-relación” *Relationsbegriff*⁷⁷. Para mayor dificultad, es posible rastrear al menos tres significados—además del matemático—del concepto de función: cuando alude a Russell significa relación, cuando alude a la metodología matemática de los lógicos alemanes decimonónicos quiere decir rol o propósito, cuando alude a la epistemología kantiana significa actividad legisladora de la mente. Los tres usos comparten la cualidad de ser un *a priori* epistémico.

Estos modos de concebir las reglas de la *Begriffsbildung* se encuentran íntimamente ligados al reconocimiento o no de las precondiciones epistémicas del conocimiento. Así pues, *substancia* y *función* no solo son dos términos cuyo significado distingue dos tipos de conceptos, sino también dos posturas filosóficas sobre la formación de conceptos.

Hay dos líneas de consideración diferentes en las que las presuposiciones lógicas son evidentes. Por un lado, está la categoría del todo y sus partes; por otro, la categoría de la cosa y sus atributos, la cual se aplica a la doctrina tradicional del origen del concepto genérico. Que los objetos se dan como organizaciones de atributos particulares, que los grupos totales

⁷⁴ Cassirer, IV.

⁷⁵ Nótese aquí la clara referencia a la voz platónica que apunta a una tradición metodológica de la cual Cassirer es heredero.

⁷⁶ Cassirer, *Substanzbegriff und Functionbegriff. Untersuchungen über die Grundfragen der Erkenntniskritik*, 88.

⁷⁷ Cassirer, 11.

de dichos atributos se dividen en partes y subpartes, que son comunes a varios de ellos: esto se toma aquí como un principio básico y evidente por sí mismo.⁷⁸

Es así como Cassirer identifica dos visiones sobre la génesis del concepto: la primera es la tradicional substancialista (metafísica). Esta tiene que ver con la relación categorica de la cosa con sus atributos y encuentra su origen en la filosofía de Aristóteles⁷⁹. La segunda, menos abordada, se inserta en la relación entre el todo y sus partes, de ahí que se conozca como visión funcionalista (epistemológica). Esta encuentra su origen en la filosofía de Platón⁸⁰ y es vivificada en la modernidad por Kant⁸¹.

La interpretación funcional del concepto de forma es fundamental en la propuesta filosófica de Cassirer: atraviesa su visión de la Lógica y la Epistemología, hasta la Ética y la Historia⁸². *Substanzbegriff und Functionbegriff* se propone mostrar el desarrollo del pensamiento científico como el gradual proceso de dessubstancialización de la forma en virtud de la función⁸³. Los prejuicios metafísicos de la Lógica habrían de conducir a la Historia de la Filosofía europea en favor de esta interpretación substancialista del concepto: “la relación categorial básica de la cosa hacia sus cualidades a partir de ahora permanece como punto de vista rector”⁸⁴. En un prolijo examen sobre las presuposiciones de los sistemas científicos desde los antiguos hasta la teoría de la relatividad, Cassirer lleva a cabo un escrutinio de las condiciones formales bajo las cuales estas configuraciones conceptuales operan.

La configuración sistemática de las ciencias exactas comporta diferentes formas de acuerdo con diferentes perspectivas lógicas, (...) de modo que la relación entre pensamiento y ser, entre conocimiento y realidad, ha sido dominada desde el principio por ciertas presuposiciones lógicas, (...) a partir de algunas visiones sobre el origen de sus conceptos y

⁷⁸ Cassirer, 17.

⁷⁹ Cassirer, 8, 13-19.

⁸⁰ Cassirer, 227, 370-73.

⁸¹ Se dice que la forma es «lo que hace que la diversidad de los fenómenos pueda ser ordenado según ciertas relaciones». Strawson, Peter. *The bound of sense*, (London, Methuen, 1966), p 54.

⁸² Para algunos autores es el concepto fundamental: “I will present the concept of ‘function’ as its most fundamental and pervading idea, thus honoring Cassirer’s claim that “the fundamental principle of critical thinking is the principle of the ‘primacy’ of the function over the object” Truwant, «The Concept of ‘Function’ in Cassirer’s Historical, Systematic, and Ethical Writings»..

⁸³ Truwant, 290.

⁸⁴ Cassirer, *Substanzbegriff und Functionbegriff. Untersuchungen über die Grundfragen der Erkenntniskritik*, 10.

juicios (...) El sistema del conocimiento no tolera una determinación “formal” aislada sin consecuencias en todos sus problemas y soluciones.⁸⁵

La debilidad de la noción tradicional de conceptos se hace evidente cuando consideramos por un momento el proceso de formación de conceptos. Según la concepción clásica, el concepto es una idea que contiene los aspectos o elementos esenciales de un objeto. A esta idea se llega a través de un proceso de abstracción que niega las diversas cualidades accidentales. Este enfoque es claramente circular en su razonamiento: porque al identificar lo accidental para llegar a lo esencial de un objeto, presupone lo que se propone establecer, es decir, la identidad de concepto que determina qué es algo. Toda referencia a la semejanza existente entre las cosas presupone ya la función del concepto que las relaciona como semejantes en especie. Cassirer interpreta así el concepto en términos de la relación funcional de las matemáticas modernas. Desde esta perspectiva, el concepto ya no se ve como una copia de algo en la experiencia, sino más bien como la ley de formación que actúa como la "invariante de la experiencia"⁸⁶.

Esto se explica mejor con la metodología lógico-matemática a través del concepto de función. Tomemos la función $[F(a, b), F(b, c), F(c, d) \dots]$ donde "F" expresa la relación total entre los miembros del conjunto, así pues, lo que permite la sucesión o el tránsito de la "a" a la "z", no puede considerarse como un elemento de la serie, sino que es la regla según la cual los elementos de la serie son justamente eso, elementos de una serie. Por tanto, el concepto no es deducido de los elementos del conjunto, sino presupuesto en el acto de atribuir en ellos un orden⁸⁷. Si en lugar de considerar los números como abstracciones de cosas, lo consideramos como relaciones (funciones), esto es, como posiciones en una estructura numérica, podríamos explicar por qué es imposible abstraer un número del sistema numérico sin perjudicar el sistema numérico en su totalidad.

⁸⁵ Cassirer, IV.

⁸⁶ “El objetivo de todo conocimiento empírico consiste en conseguir las últimas invariantes como los necesarios y constitutivos factores en cada juicio empírico”. Cassirer, 273.

⁸⁷ Cassirer, 18-19.

3-El lenguaje como principio formal de la experiencia

Desarticular el problema epistemológico que surge al concebir el lenguaje como forma acarrea una profunda reflexión en torno al modo kantiano de comprender las condiciones formales de la experiencia. En primer lugar, es imperativo reconocer la herencia kantiana en la obra de Cassirer respecto de la correlación que se asume en entre las "formas puras a priori" del sujeto cognoscente y la "forma lingüística". Este análisis se convierte en un elemento crucial para unificar la legalidad del entendimiento con la del símbolo, especialmente en lo que respecta al lenguaje, que ocupa un lugar preeminente en la designación y significación de los contenidos de la conciencia.

Cassirer parte de la metodología crítica, es decir, del análisis de las formas y relaciones que hacen posible el sistema de la cultura. Desde Kant sabemos que la experiencia humana nunca es inmediata, nunca confronta al objeto en la sensibilidad pura, pues todos los objetos que le aparecen a la consciencia, solo lo hacen bajo ciertas condiciones, y, en el caso de Cassirer, bajo cierto signo. Pero todo sistema de signos es portador de una experiencia previa, de una vivencia y un modo de comprender el mundo relativo a un momento de la historia del Espíritu que se pro-yecta en la expresión y se fija en el símbolo⁸⁸. La cultura deviene así, “el proceso de la progresiva auto-liberación del hombre”⁸⁹ por medio de la expresión de sí. “En cada signo libremente proyectado por el espíritu aprehende éste el “objeto”, aprehendiéndose simultáneamente a sí mismo y aprehendiendo la legalidad propia de su crear”⁹⁰.

“...a la pregunta de lo que pueda ser lo absolutamente real fuera de este conjunto de funciones espirituales, lo que pueda ser la “cosa en sí” en *este* sentido, el espíritu ya no tiene respuesta alguna, aprendiendo a reconocerla cada vez más como un problema

⁸⁸ En el primer tomo de la *Filosofía de las Formas Simbólicas* comienza por el análisis del lenguaje en la expresión sensible, luego en la intuitiva (el espacio, el tiempo, el número, el yo), la expresión del concepto y de la clasificación lingüística y finalmente la expresión de las *formas puras de relación* (los juicios y los conceptos de relación). El segundo va desde el mito como forma de intuición (disposición espacial y temporal de la consciencia del mundo) a la realidad del yo y del alma, es decir, la autoconciencia. El tercero igualmente comienza por la intuición en la función cognoscitiva pura y sigue a la construcción del conocimiento científico, de los conceptos y de la ley. Véanse: Cassirer, *Filosofía de las formas simbólicas*, 2003.

⁸⁹ Cassirer, *Antropología Filosófica*, 213.

⁹⁰ Cassirer, 35.

mal planteado, como una quimera del pensamiento. El auténtico concepto de la realidad no puede enclavarse en la mera forma abstracta del ser, sino que se disuelve en la multiplicidad y plenitud de formas de *vida* espiritual, pero de una vida tal que lleve impreso el sello mismo de la necesidad interna y, por lo tanto, el sello de la objetividad.”⁹¹

La premisa general de la que parte esta teoría del lenguaje consiste en que toda objetivación implica la expresión de un significado o un sentido, al menos en germen, y que, por otra parte, la expresión espiritual constituye la creación de una imagen que siempre posee significado. Toda manifestación del Espíritu representa entonces un acto simbólico, es decir, la construcción de una imagen sensible donde se fija siempre un significado, un contenido espiritual distinto de la misma imagen, y que solo por medio del acceso que esta imagen (o símbolo) da a los contenidos del espíritu en la sensibilidad, pueden conocerse y en principio constituirse los objetos. El modo de construcción de las vías formales de acceso al objeto es en cierto modo el camino hacia el establecimiento de su objetividad. No es posible algo así como abstraer un contenido espiritual de su forma, en primer lugar, porque es justamente esa forma la que lo provee de un orden y una unidad representativa para la experiencia.

La imagen no se asemeja a la “cosa” en ninguno de sus contenidos, sino que es la expresión de una relación lógica y de un sistema de condiciones intelectuales a las que debe someterse para adquirir valor como imagen conceptual de lo real. Estas relaciones y condiciones lógicas en virtud de las cuales ella se constituye como acceso, si bien se destinan a la correspondencia con algo “externo”, no pueden pasar por alto que su estructura se deriva de una lógica “interna” y que en lugar de hacer corresponder al signo con la cosa, hay en esta teoría una predeterminación de la objetividad misma según la cual solo es real la cosa posible de ser designada y significada, solo puede haber verdad en relación con el objeto que, al caer bajo las condiciones lógicas que exige el sistema de imágenes, se hace expresable.

Esta visión del lenguaje y de la cultura en general descarta cualquier dualismo, o dicho de un mejor modo, interpreta ese dualismo del que se abstrae el primado del contenido sobre

⁹¹ Cassirer, *Filosofía de las formas simbólicas*, 2003, 1:57.

la forma, como un modo cultural de expresar y resolver el problema. De ese modo, nada que se dé en el Espíritu ha sido pensado ya y posteriormente *designado*; no hay en la consciencia ningún contenido de la representación pura, ningún objeto *pre-lingüístico*. El problema de que haya un nombre para cada cosa, un signo para cada objeto, está mal planteado si se supone una cosa o un objeto constituido con antelación a su nominación o designación: pues en la expresión o signo como en las formas puras de la consciencia se produce la síntesis unitaria de la apercepción en virtud de la cuál un objeto es algo, en principio; el sentido y la representación del objeto se derivan igualmente del medio material en que reciben su expresión, en que se transparenta la supuesta “cosa” por medio de la espontánea potencialidad de “dar forma” que subyace en la designación.

Sin embargo, la crítica de la cultura, si pretende abarcar la unidad originaria de la vida en toda su extensión, asume que tal abstracción analítica no es jamás un estado natural de cosas, sino solo una modalidad histórica y cultural de expresar y comprender la relación del objeto material en cuanto *signo*. Partir de la cultura y de la vida del espíritu supone que el *signo* y el objeto material en que se expresa, se encuentren a tal punto unidos en la intuición originaria del mundo que resulte imposible asumir el acto de significación como una modificación extrínseca a la dimensión material del ser. Esta unidad del cuerpo sensible con su fuerza expresiva está no solo en el comienzo de la experiencia mítica del hombre, dice Cassirer, sino también del trayecto de la propia consciencia individual. Lo que aquí se plantea es que la materialidad constituye solo un momento de la unitaria expresión espiritual: ella es un poder y, en general, cierta posibilidad para referir y significar un contenido espiritual determinado según un medio material determinado; solo bajo la abstracción analítica aparece la materia separada o el mundo como conjunto de cosas sin expresividad. “La expresión no es un compuesto de lo psíquico y lo físico, sino una unidad articulada de la cual las nociones de “lo psíquico” y lo “físico” son posteriormente abstraídas.”⁹²

“Dar forma” en el campo de la expresión, adquiere el sentido de someter los fenómenos a una ley o regla según la que la lengua relaciona y dispone esos fenómenos, o, dicho de otra manera, de hacer conformar la estructura y el orden fenoménico con la lógica, el sentido o regla interna del sistema de signos. En el caso de la lengua, su modalidad de

⁹² Skidelsky, *Ernst Cassirer. The last philosopher of culture*, 182.

referir los objetos posee la función esencial— a diferencia del mito — de representar el objeto y sus propiedades. Estas representaciones o enlaces signo-significado del lenguaje son el primer momento en el trayecto de la expresión del espíritu donde, por medio del sonido articulado, se da sentido a la totalidad de la experiencia, confiriendo estabilidad, orden, unidad y estructura al flujo de la consciencia. La expresión humana, por primaria que sea, siempre es reflexiva y por tanto simbólica, pues en todo acto donde la emotividad es traída hacia afuera, hay siempre un sentido autorreferencial que se fija en el acto, al menos en potencia, un espontáneo reflejo del sujeto donde queda objetivado algún contenido suyo y a la vez un acceso a este contenido.

Si toda expresión puede entenderse como el acto por medio del cual recibe su forma el objeto, esta manera de informar no es homogénea para todos los sistemas simbólicos, o sea, cada forma constituye una modalidad única e independiente de expresión y conformación de la objetividad. En un planteamiento general, que manifiesta la recepción de la epistemología kantiana, la forma lingüística constituye la síntesis, legalidad y unidad (en la subjetividad) de los hechos de lengua y de la experiencia del mundo mediada por el lenguaje: “...esta forma no significa solo la suma o el posterior compendio de los fenómenos particulares de este campo; sino la ley que condiciona su estructuración”⁹³.

El concepto de forma simbólica se justifica en la medida en que fuera del campo de la Ciencia hay también imágenes sometidas a ciertas condiciones lógicas y modalidades de relación que crean bajo esta regla un acceso sensible determinado a los objetos de la experiencia humana. Fuera de la legalidad de la racionalidad científico-natural, actúan otros modos igualmente legítimos de expresar y significar según formas los contenidos. Las formas de objetivación del Espíritu y en general los límites de la objetividad rebasan el modo científico de conocer y relacionar. Los signos son formas de expresión de la subjetividad en toda la extensión de la vida espiritual. Ni el mito, ni la religión, ni el lenguaje, ni el arte son irracionales: más bien constituyen dimensiones en que el mundo recibe una configuración y un sentido conforme a sus principios de relación, ordenamiento y referencia.

⁹³ Skidelsky, 21.

4-La conformación lingüística de la experiencia según Wilhelm von Humboldt

Humboldt no procura como Cassirer, un margen de autonomía a las formas de la designación en relación con la forma lingüística. Para él, el lenguaje precede la forma de cualquier posterior orden de la experiencia: tal es el principio general de la lingüística relativa. Por esto lo particular de la interpretación de Cassirer sobre la lingüística relativa en Humboldt consiste en atribuir a cada forma prioridad absoluta respecto a las restantes como momentos divididos relativamente y nunca subordinados a un último criterio de validez.

Se puede decir – sin temor a injusticia alguna – que el giro lingüístico de la Filosofía comenzó con la obra de Wilhelm von Humboldt. Su espíritu, ilustre e ilustrado, sintetizó conocimientos muy particulares de la Lingüística con una formación filosófica sólida. Se asegura que, hacia 1825⁹⁴, ya había estudiado el francés, el inglés, el italiano, el latín, el griego, el vasco, el provenzal, el húngaro, el checo, el lituano, una veintena de lenguas amerindias, el chino, el japonés, el copto, algunas lenguas malayas como el kawi, y, sobre todo, el sánscrito⁹⁵. Su aproximación al análisis de las lenguas tuvo siempre una doble perspectiva: la que él llamaba “empírica”, es decir, el punto de vista histórico; y otra “trascendental”, esta es la perspectiva filosófica. El abordaje empírico se centraba fundamentalmente en la genealogía de las lenguas, mientras que el abordaje trascendental en su “forma interna”.

La denominación de tal diferencia apunta a que Humboldt no solo reinterpreta el léxico y aparato conceptual kantiano, sino también– y más importante– le otorga otra dimensión a su metodología. Así pues, Humboldt se apropia de la noción de forma y descubre en el lenguaje el marco donde esta se despliega como a priori de la cognición⁹⁶.

Tomar como principio para una filosofía del lenguaje la condición trascendental de la forma significa comprender “la prioridad lógica de la forma sobre la materia, de la pura relación sobre el ser substancial”⁹⁷; significa poder dar cuentas de cómo la expresión sigue el camino que va de la relación al ser”⁹⁸, de la estructura a la cosa, de la actividad al producto,

⁹⁴ Leroux, «Langage et pensée chez W. Humboldt», 383.

⁹⁵ Leroux, 379-90.

⁹⁶ Brown, *Wilhelm von Humboldt's Conception of Linguistic Relativity*, 90.

⁹⁷ Cassirer, «The Kantian Elements in Wilhelm von Humboldt's Philosophy of Language (1923)», 106.

⁹⁸ Cassirer, 106.

de la *energeia* al *ergon*⁹⁹. Tal disposición metodológica elemental abarca tanto las teorías de la intuición como las del esquematismo¹⁰⁰.

El lenguaje posee una función esquemática en tanto concentra en la unidad de una imagen sensible la multiplicidad fenoménica de la intuición: “todo su esfuerzo es formal, y como las palabras toman el lugar de los objetos, debe también oponérseles, en cuanto materia, una forma a la que estén sometidas”¹⁰¹. De acuerdo con esto existe algo así como una pre-configuración lingüística de la experiencia en tanto la lengua tiene como esencia la metamorfosis de la materia fenoménica.

La esencia de la lengua consiste en verter la materia del mundo fenoménico en el molde de la forma de los pensamientos; todas sus aspiraciones son formales. Y dado que las palabras están en lugar de los objetos, es menester también que a las palabras en cuanto materia se les oponga una forma a la cual estén sujetas.¹⁰²

Parafraseando a Kant, los pensamientos sin palabras son vacíos, mientras que las palabras sin pensamientos son ciegas. Pensar es hablar en silencio, hablar es pensar en voz alta: la palabra es el pensamiento encarnado. El hombre vive con los objetos tal y como el lenguaje se los presenta. El sentido de su experiencia del mundo está mediado por la forma interior de la lengua que utiliza para otorgarle un orden y una regularidad. Así como Kant demostró las categorías lógicas básicas en las cuales se fundan la posibilidad de lo interno y lo externo, de la consciencia de los objetos y de la consciencia del yo; así también Humboldt no toma la forma lingüística como copias de una presencia objetivamente tangible, antes bien dichas formas deben comprenderse como órganos y modos de figuración¹⁰³.

Para Humboldt tampoco se puede dar un modelo donde haya una dependencia lógica del nombre por el objeto que designa. No hay tal cosa como objetos y luego nombres para designarles, pues no sería posible “estar ante algo” formalmente no constituido por perspectiva relacional contenida en el signo que le otorga unidad objetiva. La tesis kantiana que subyace acá es que solo a través de las posibilidades expresivas de la lengua sobre el

⁹⁹ Cassirer, 126.

¹⁰⁰ Humboldt, *Escritos sobre el lenguaje*, 71.

¹⁰¹ Humboldt, *On language*, 49.

¹⁰² Humboldt, 46.

¹⁰³ Cassirer, «The Kantian Elements in Wilhelm von Humboldt's Philosophy of Language (1923)», 120.

tiempo, el espacio, la substancia, etc., se conciben objetos temporales, substanciales y espaciales. Solo a través del modo lingüístico de relacionar los objetos se posee de ellos una idea sometida a relaciones tales (espacio, tiempo, substancia...) que realicen la unidad del mundo y la consciencia.

El poder de la forma lingüística no se agota en aquello que rinde como vehículo y medio del pensamiento lógico-discursivo. El lenguaje impregna ya la concepción y configuración “intuitivas” del mundo y en no menor escala participa también en la construcción del reino de los conceptos, en la estructuración de la percepción y en la de la intuición. También de esta estructuración depende que en el todo de la conciencia tenga lugar y se imponga ese miraje que hemos caracterizado como tránsito a la “representación”. Ya el mundo de la intuición está determinado esencialmente por el hecho de que sus elementos no tienen un carácter meramente “presentativo” sino representativo, por el hecho de que no sólo “están ahí”, sino que están en una relación de referencia recíproca y se pueden representar unos a otros en cierto sentido¹⁰⁴

Todas las tesis anteriores que dan cuentas de la apropiación humboltiana de la noción trascendental de forma tienden a concretarse en el concepto de forma interna del lenguaje (*Innere Sprachform*). La *Sprachform*, en tanto tesis reguladora de la filosofía del lenguaje de Humboldt, tiene por objeto delimitar con la mayor precisión posible lo que es inaprehensible en un idioma, esto es, su singularidad. Tal singularidad no debe confundirse con el uso pragmático de la lengua ni con la noción de “sistema” saussuriano, sino que debe comprenderse como una realidad dinámica. Al igual que las formas simbólicas en Cassirer, las formas lingüísticas no designan objetos sino objetividades, tampoco designa una impresión, sino la dirección de la actividad espiritual. Todo lo expresado forma lo inexpresado o lo prepara.

Es innegable que ciertas formas lingüísticas otorgan una cierta dirección al espíritu y le imponen una cierta coacción, y que para expresar las mismas ideas en una lengua rica y en una lengua pobre de léxico es preciso cuando menos seguir una marcha

¹⁰⁴ Cassirer, *Filosofía de las formas simbólicas*, 2003, 3:101.

distinta y, por tanto, trocar unas ventajas por otras, lo cual puede ser imposible si no se da ninguna otra influencia.¹⁰⁵

La *Sprachform* es una fuerza, no una estructura. La constancia que le otorga la apariencia estructural no es fija, sino todo lo contrario. Cuando algo en la lengua algo se mantiene fijo es porque se ha repetido una y otra vez hasta constituir un patrón del discurso¹⁰⁶. Con mucha inteligencia y no menos elegancia, Sapir usa como analogía un surco que da cuenta del curso del agua. El surco tiene una estructura originada por la dirección del líquido que fluye, pero, a su vez, el líquido ya debe seguir la estructura del surco. Así también, en la muda o exuvia de la epidermis de las serpientes, lagartos u otros reptiles, la cáscara queratinizada resultante es solo la evidencia de una estructura dinámica que le ha dado forma previamente.

Los elementos lingüísticos constituyen – dice Humboldt – una masa muerta, pero que lleva en sí el germen de una capacidad de determinación inagotable. Lo que en el lenguaje parece estable y objetivo debe ser constantemente reanimado por la palabra, reasumido por subjetividad: el lenguaje sólo se manifiesta y se desarrolla efectivamente en el ambiente social; y el hombre se comprende a sí mismo sólo después de haber puesto a prueba otros la inteligibilidad de sus palabras¹⁰⁷. Porque la objetividad se ve reforzada por el hecho de que en otra boca resuena el término que yo formé; y la subjetividad no pierde nada por ello; el hombre nunca deja de sentirse uno con el hombre; la subjetividad es ella misma reforzada, ya que la representación, una vez transformada en lenguaje, deja de ser propiedad exclusiva de un solo sujeto. Al abrirse a la mediación de los demás, la subjetividad está conectada con lo que la especie humana tiene en común y de lo cual cada individuo posee una variación, pero tal que lleva dentro de sí el deseo de realizarse y completarse en el comercio expresivo con los demás.

Con esto debe suponerse que la forma interna de una lengua no puede constituirse a partir de la suma de categorías intelectuales disponibles en la lengua, sino, más bien, a partir de la fuerza expresiva sistematizada que se lee en las categorías de las cuales dispone la

¹⁰⁵ Humboldt, *Escritos sobre el lenguaje*, 65.

¹⁰⁶ Underhill, *Humboldt, worldview and language*, 76.

¹⁰⁷ Leroux, «Langage et pensée chez W. Humboldt», 388.

lengua, la orientación hacia el mundo de las palabras y hacia el mundo de las cosas¹⁰⁸. La forma no son las formas, sino la moción que da cuenta de estas formas, la manera en la cual una lengua particular comprende el destino universal del lenguaje¹⁰⁹

La forma de la lengua, considerada de manera general, es la manera en la cual una lengua modela los sonidos de las palabras y los ordenan para que expresen un pensamiento. Es el trabajo reiterado del espíritu por volver el sonido articulado susceptible de expresar el pensamiento. No es únicamente el trabajo de una lengua, sino la constancia y la uniformidad de ese trabajo representadas de la manera más sistemática.¹¹⁰

El carácter particular de la *Innere Sprachform* consiste en rechazar todo substancialismo. Se niega que la lengua exista de otra forma que no sea como un flujo relacional que crea y recrea las relaciones representacionales a través de las relaciones expresivas. Nada es sustancia en la lengua, todo es forma: activa y en acto. Para encontrar la materia de la forma de la lengua hay que salir de los límites del lenguaje¹¹¹. Toda materia del discurso ya se encuentra informada lingüísticamente. Así el significado material cede ante el uso formal y es ahí donde se generan las palabras dotadas de un significado gramatical y, por tanto, formal.

La cualidad relacional de la *Innere Sprachform* yace en la primacía de tal uso formal de las expresiones, esto es, cada expresión tiene primero un sentido y luego un significado. Para explicar más a fondo esta idea, se precisa apuntar al hecho de que las expresiones no se relacionan de forma inmediata con su referencia, sino que, para que sea posible tal capacidad de referencia, la expresión debe remitir primero a las condiciones formales que la tipifican como una categoría de la lengua, esto es, como sustantivo, adjetivo, verbo, adverbio, pronombre, etc. El carácter relacional de una lengua viene de suyo en la capacidad de conectar con funciones las condiciones para su referencialidad objetiva.

¹⁰⁸ Dilberman, «Wilhelm Von Humboldt et l'invention de la forme de la langue», 176.

¹⁰⁹ Dilberman, 169.

¹¹⁰ Humboldt, *Über die Verschiedenheit des menschlichen Sprachbaues*, 47.

¹¹¹ Humboldt, 49.

Ciertas lenguas no se contentan simplemente con designar la subordinación de lo particular a lo general sólo formalmente por prefijos; más bien, pueden distinguir clara y extrínsecamente ambos actos de determinación al adjuntar al nombre real de un objeto otro que lo determina genéricamente y lo completa. Humboldt explica este procedimiento, en la introducción a su *Kawi-Werk*, con el ejemplo del Brahman. También señala que la “noción genérica real” de los objetos concretos no siempre se asigna de tal manera: el lenguaje se satisface en cambio con la expresión de lo que es lo mismo en alguna similitud común captada en algo que se entiende. Por lo tanto, el concepto de una longitud extendida está conectado con las palabras cuchillo, espada, lanza, pan, cordel, cuerda, etc., de manera que los más diversos objetos se colocan en la misma clase solo porque tienen una sola cualidad en común. Humboldt concluye: “Así, si estas combinaciones de palabras dan fe, sin embargo, de un sentido de organización lógica, fuera de ellos más a menudo emerge la actividad más viva del poder de la imaginación: posteriormente, el Brahman usó 'mano' para servir como el concepto genérico para todos tipos de herramientas, desde armas de fuego hasta cinceles”¹¹²

Dicho de otro modo: cualquier palabra, antes de referirse a cualquier “objeto externo”, debe poder referirse a su propia objetividad, a su forma gramatical, a su orden dentro del enunciado y su lugar dentro de la lengua. Así, por ejemplo, la palabra “canto” en idioma español es ambigua, y solo se le puede determinar su referencia si se comprende primero su función gramatical dentro de un enunciado: sin el contacto peculiar con otras palabras, no podríamos diferenciar si aquel “canto” se refiere a la dura y pedestre piedra, a la etérea acción de cantar o a cualquiera de las largas secciones temáticas en las que se divide un poema épico. Más pronunciadas serían estas ambigüedades dentro una lengua como el chino mandarín, donde, a los problemas derivados de la homofonía, se suma el hecho de que el orden interno de la oración determina invariablemente –casi confucianamente diríamos– la función gramatical de los elementos que participan en dicha oración. En toda lengua, toda palabra, antes de designar algo, designa primero su disposición paradigmática y sintagmática, su orden léxico y proposicional.

Esta idea revela la extensión del concepto de forma lingüística, pues, del enlace de las sensaciones en un concepto, se sigue al enlace del concepto con una categoría, es decir, a

¹¹² Cassirer, *The Warburg Years (1919-1933)*, 17.

su fusión y subordinación respecto a esta. Así todo concepto se produce como el concepto de una *substancia*, un *atributo* o una *actividad*. Esta asimilación de las categorías del pensamiento por la síntesis formal que tiene lugar en el discurso fundamenta a nivel lingüístico la prioridad de la forma respecto a la materia y en este caso del lenguaje respecto al pensamiento.

¿Cómo se genera en una lengua ese modo de designar las relaciones gramaticales que merece llevar el nombre de «forma»? y ¿hasta qué punto es importante para el pensar y para la evolución de las ideas el que esas relaciones sean designadas mediante formas propiamente dichas o lo sean con unos medios diferentes?¹¹³

Un sistema de representación debe estar ya constituido para que se puedan construir representaciones según sus reglas. Esta es una tesis kantiana. En la versión humboldtiana de la prioridad genealógica del lenguaje, el habla o *la parole* (la actualización del lenguaje) se convierte en la condición trascendental de toda actividad constitutiva de los objetos porque contiene el principio de analogía entre la estructura subjetiva y el campo de experiencia.

El lenguaje no se contenta con trasplantar de la naturaleza al alma una enorme cantidad de elementos materiales; si no que también transmite al alma la forma que se puede detectar en este conjunto y que se destaca de él. La naturaleza despliega ante nuestros ojos un rico abanico de impresiones sensoriales [...]; nuestro pensamiento descubre allí una legalidad potencial que coincide con la forma de nuestra mente; [...] se siente el vínculo íntimo que une la legalidad y el contenido sensible. En este rico espectáculo encontramos el eco y la analogía en los acentos de la lengua la cual tiene los medios para organizarlo¹¹⁴

Aunque el signo lingüístico, en cuanto *parece* limitado por su individualidad y materialidad, cumple mejor en su condición de extrema singularidad, la función sintética de integrar el todo en la parte, el sistema de relaciones en la *representación*. De acuerdo con esto, la unidad del signo habría de permitir la síntesis entre naturaleza interior y naturaleza exterior, otorgándole a la representación una estabilidad, una duración, una materialidad que permita su evocación en el pensamiento. “La auténtica *idealidad* del lenguaje está fundada

¹¹³ Humboldt, *Escritos sobre el lenguaje*, 67.

¹¹⁴ Humboldt, *Über die Kawi-sprache auf der Insel Java*, 51.

en su *subjetividad*¹¹⁵. Cuanto más se perfila la dirección subjetiva, la intención expresiva y la individualidad de la lengua, más precisión alcanza el objeto en su constitución, pues se articula definitivamente la ley intrínseca a su *forma* de conferir un *sentido* universal a los objetos y de darle objetividad al concepto lingüístico. Este *dar forma* a lo real consiste en darle *unidad de sentido y orden*.

(...) al adquirir precisión la idea a través de la palabra, al mismo tiempo se la encierra dentro de ciertas barreras (...) a través de la interdependencia del pensamiento y la palabra se vislumbra que las lenguas no son propiamente medios para exponer verdades ya conocidas, sino que su papel es algo más que eso, a saber: descubrir lo antes desconocido. Su diversidad no estriba en una diversidad de sonidos y signos sino en una diversidad de modos de entender el mundo.¹¹⁶

Humboldt empieza su más antiguo ensayo en torno al lenguaje *Über denken und sprechen* diciendo que la esencia del pensamiento yace en el poder de “reflexión”¹¹⁷, el cual consiste en abstraer lo que es pensado ahora de lo que fue pensado en el pasado. Esta suerte de reflexión depende de dar algún tipo de forma sensible a las ideas que se combinan en el proceso del pensamiento. Si pensar consiste en la combinación de ideas que han sido disociadas de su respectivas “substancias”; y el lenguaje provee el medio por el cual las ideas poseen un vehículo sensible, entonces la denotación sensible de estas unidades a las cuales algunas partes del pensamiento se unen, de modo que se oponen como partes a otras partes de un todo mayor, y como un objeto frente al sujeto, se llama en el sentido más amplio de la palabra: lenguaje. Dado por supuesto que el pensamiento necesita la objetivación de las unidades con las que opera, el lenguaje y el pensamiento reflexivo deben ser co-originales y determinan el principio de la racionalidad humana.

Humboldt ha demostrado cómo el acto de hablar nunca es una mera recepción del objeto, ni una recepción de la forma existente del objeto en la consciencia. Antes bien contiene en sí mismo un acto real de creación de mundo, de elevación al mundo de la forma. La idea de que diferentes idiomas solo denotan la misma masa, independiente de los objetos

¹¹⁵ Cassirer, *Filosofía de las formas simbólicas*, 2003, 1:112.

¹¹⁶ Humboldt, *Über die Verschiedenheit des menschlichen Sprachbaues*, 125-26.

¹¹⁷ Brown, *Wilhelm von Humboldt's Conception of Linguistic Relativity*, 65.

y conceptos disponibles para ellos, es para Humboldt lo más pernicioso para el estudio del lenguaje. He ahí un claro rechazo a la idea clásica de lenguaje como símbolo de las cosas o de los estados del alma. El lenguaje ya no es una etiqueta sino un puente, un vehículo activo a partir del cual se trazan los límites de la objetividad y la subjetividad. La forma que se genera a lo largo de estas instancias significativas es la de un impulso vivo hacia la expresión del pensamiento. Por lo tanto, nuestro concepto de forma debe tomar este impulso individual (*individueller Drang*)¹¹⁸ en cuenta. “La actividad de los sentidos ha de mirarse con la acción interna del espíritu en una síntesis, y de esta unión se desprende la representación [...]. De este modo la representación se traduce en objetividad genuina, sin por ello desprenderse de la subjetividad.”¹¹⁹

La actividad subjetiva forma un objeto en el pensamiento. Ninguna representación puede tratarse como una simple recepción de un objeto que ya está disponible. La actividad de los sentidos debe combinarse sintéticamente con la acción interna del espíritu, y de esta combinación brota la representación, se convierte por encima y en contra de la fuerza subjetiva en un objeto [*Objekt*] y es percibido como tal de nuevo, volviendo a su fuente. El lenguaje es indispensable para esto. El esfuerzo espiritual se abre paso a través de los labios en el habla, y su producto vuelve al oído del sujeto. La representación se transfiere a la objetividad real, sin despojarse de la subjetividad. Sin esta transposición a una objetividad que vuelve al sujeto, transposición en la que el lenguaje juega un papel y que siempre ocurre implícitamente, la formación del concepto, y, por lo tanto, todo pensamiento verdadero, es imposible¹²⁰.

Así, para Humboldt, la verdadera vocación del lingüista se convierte en el descubrimiento de esta elusiva forma de lenguaje que anima a los individuos a realizar intercambios en el habla¹²¹. El lingüista debe hallar ese impulso interior que está siempre oscilando entre la interiorización por parte del hablante y la exteriorización en su discurso con los demás. Humboldt presenta así la dialéctica entre pensamiento y lenguaje de una forma teleológica donde los límites que el lenguaje impone al pensamiento – así como la libertad

¹¹⁸ Underhill, *Humboldt, worldview and language*, 77.

¹¹⁹ Humboldt, *Sobre la diversidad de la estructura del lenguaje humano y su influencia sobre el desarrollo espiritual de la humanidad*, 77.

¹²⁰ Cassirer, *The Warburg Years (1919-1933)*, 348.

¹²¹ Underhill, *Humboldt, worldview and language*, 79.

que le da – se apoyan mutuamente en una toma de conciencia progresiva de la unidad de la naturaleza humana.

La división abstracta del lenguaje en palabras o reglas no es su esencia: esto es solo resultado del análisis llevado a cabo primero por los gramáticos y luego por el pensamiento científico de la Modernidad. La esencia del lenguaje es la actividad expresiva misma del espíritu respecto al pensamiento, que acontece siguiendo cierta dirección, condiciones y leyes; su esencia es el *proceso creador* de la subjetividad y del mundo, no las palabras creadas y fijadas. “Lo que llamamos esencia y forma de una lengua no es, por lo tanto, otra cosa que lo permanente y uniforme que podemos destacar no en la cosa sino en la labor del espíritu para hacer del sonido la expresión de un pensamiento”¹²². Por esto Humboldt afirma:

Es imposible pensar que el surgimiento del lenguaje comenzaría con la designación de objetos mediante palabras y pasara de ahí a enlazarlos. En realidad, el discurso no se integra a partir de palabras que le preceden sino es a la inversa: las palabras se desprenden del conjunto del discurso.¹²³

La unidad de la consciencia y la conformación de un mundo no proceden tanto de un conjunto de nombres como de la *oración* y el proceso de enlace y sinergia que ella supone entre elementos de distintas categorías. La unidad de la *representación* se funda en la unidad de *forma*, de enlace o vinculación que acontece – como se ha dicho – espontáneamente y *a priori* en el sujeto sobre el caos de impresiones sensibles. Esta unidad objetiva de la *apercepción*, mediante la cual se reducen y agrupan conocimientos dados, se caracteriza por el *juicio*, o sea, la oración que enlaza por medio de “es” (en función de cópula universal) el sujeto y predicado lógicos. En la oración construida por medio de la cópula no se puede ya pensar que la *unidad* del objeto se debe a una coexistencia fortuita de sensaciones y asociaciones psicológicas, sino que las representaciones enlazadas se pertenecen necesaria y recíprocamente. Humboldt extiende a toda la forma lingüística – a todas las categorías expresables del pensamiento – lo que Kant afirma acerca del concepto y del juicio que conduce al concepto. En todo lenguaje “perfecto” y “acabado”, el acto de designación de un

¹²² Cassirer, *Filosofía de las formas simbólicas*, 2003, 1:112.

¹²³ Humboldt, *Sobre la diversidad de la estructura del lenguaje humano y su influencia sobre el desarrollo espiritual de la humanidad*, 98.

concepto a través de determinadas características materiales debe ir acompañado de una labor y de una determinación formal específicas, a través de las cuales el concepto sea trasplantado a una cierta categoría del pensamiento, esto es designándosele como sustancia, atributo o actividad.

El carácter esencial de los lenguajes polisintéticos, como se sabe generalmente, es que en ellos una clara frontera entre palabra y la oración no existe; la unidad de la oración se estructura a sí misma no a través de unidades de palabras relativamente independientes, sino que tiende a unirse la expresión lingüística a un proceso completo. Humboldt fue uno de los primeros en dilucidar esta práctica, tratando de aclarar su dirección intelectual básica a través del ejemplo de las lenguas mexicanas. Hizo hincapié en que esta forma de lenguaje está manifiestamente fundamentada sobre un modo único de imaginación: la oración no se construye gradualmente a partir de sus partes, sino que se da de inmediato como la unidad de un estampado formal.¹²⁴

La relación de la consciencia que se fija en la *palabra* se hace aún más transparente en la *oración*. Toda palabra es cierto juicio lingüístico u oración velada y abreviada en la referencia a un objeto o acción aislados. Así como a las formas puras de la consciencia se corresponde un sistema de juicios *a priori*, a la forma de la lengua se corresponden juicios sobre el mundo, ya dados de manera implícita en los nombres, los cuales de por sí se originan solo en virtud de esta relación. Lo que pudiera tomarse por *consistencia* o substancia del lenguaje – el sonido, la palabra – no comunica por sí misma ningún significado ni concepto conclusivo, determinado en sí y por sí. Solo en la oración – y no en la palabra desnuda – radica la unidad de sentido lingüístico y la síntesis de todo hablar. “...el lenguaje no es obra (*ergon*) sino actividad (*energia*) y su verdadera definición solo puede ser genética. Esta es en verdad la definición de cualquier forma de habla, pero en rigor solo la totalidad de estas formas podemos considerarla como el lenguaje”¹²⁵ La presuposición de la palabra y el concepto en la oración, la relación de un sonido con el *todo* de los sonidos lingüísticos y de la construcción gramatical en que se encuentra en especial, dan a la forma lingüística su verdadera *substancia* y a la palabra, la objetividad de su referencia.

¹²⁴ Cassirer, *The Warburg Years (1919-1933)*, 96.

¹²⁵ Cassirer, 114.

La palabra, que es la que hace del concepto un individuo en el mundo de los pensamientos, le agrega muchas cosas de suyo significativas; y la idea, al recibir la sonora nitidez de la palabra, queda al mismo tiempo encerrada dentro de ciertos límites. Sin embargo, no es la palabra el vértice en torno al cual debe comprenderse la génesis de una lengua. La palabra, tanto para Humboldt como para Cassirer, es una abstracción del sistema orgánico de la lengua, es un enunciado compacto. La palabra solo brota semánticamente del análisis de un enunciado y solo puede cobrar un sentido – como ya adelantábamos – en el marco de la frase.

El primado de la frase sobre la palabra desnuda encuentra su fundamento epistemológico en la tesis de la filosofía crítica que le otorga mayor jerarquía al juicio que al concepto, a las funciones sintéticas que a las analíticas. Para Kant no se puede hacer un análisis allí donde antes el Espíritu no haya llevado a cabo una síntesis. Cualquier enunciado presenta a las palabras puestas en relación, extrayendo su valor primeramente de su forma, de su función gramatical.

En torno a lo anterior, la semántica contemporánea de la metáfora ha demostrado la veracidad de esta tesis. Para Max Black, si bien la palabra es el “foco”, el soporte del efecto del sentido metafórico no yace en ella la génesis de tal sentido, sino en lo que Black llama “el marco” de la frase. Y, si la palabra sigue siendo el soporte del efecto de sentido metafórico, es porque, en el discurso, la función de la palabra es encarnar la identidad semántica. Pero precisamente la metáfora afecta esa identidad en el marco del enunciado.

Para Benveniste, la referencia de una expresión no implica a un objeto sino a una situación. Designar es denotar al objeto inserto en un determinado estado de cosas¹²⁶ que solo puede ser expresado en el contexto de la frase. Incluso los nombres aislados no son más que una abstracción de la frase donde cumplen una función y se adecuan a ciertas reglas. Según esto, el enunciado constituye la representación de una situación de la cual el nombre es solo el foco. Así pues, todo nombre “x” no es más que la abstracción de un enunciado donde “x es”.

¹²⁶ Benveniste, *Problèmes de linguistique générale II*, 217-18.

La oposición entre Benveniste y Frege no es total. Para Frege, la denotación se comunica del nombre propio a la proposición completa que deviene, en cuanto a la denotación, el nombre propio de un estado de cosas. Para Benveniste, la denotación se comunica de la frase completa a la palabra, según la función dentro del sintagma. La palabra, según su empleo, revela un valor semántico, que es su sentido particular en ese empleo. Entonces la palabra tiene una referencia que es el objeto particular al que la palabra corresponde en lo concreto de la circunstancia o del uso.¹²⁷

Por eso es el primado de la frase sobre la palabra lo que condiciona que el análisis semántico vaya del sentido hacia la referencia. El fundamento de esta teoría de la denotación descansa en la tesis según la cual el juicio precede al concepto, y el enunciado a la palabra. El sentido ya no debería condicionarse de acuerdo con el modo en el cual aparece la cosa, sino a su disposición y orden dentro del ámbito del discurso. Sin sentido no hay referencia: primero el discurso tiene que decir algo para luego poder significar algo.

La posición que este apartado intenta demostrar es la necesidad de que el pensamiento debe adecuarse a los criterios de ordenamientos del lenguaje para que la expresión contenga significado, principios de ordenamientos tales como: la diacronía o sucesión del signo lingüístico, razón por la cual un pensamiento solo puede presentarse discurriendo en el tiempo y no de forma simultánea; las leyes sintácticas, por medio de las cuales los conceptos reciben un orden en el juicio; las leyes de sustitución paradigmática y de desplazamiento sintagmático, que permite pensar una cosa en términos de otro, o la parte respecto del todo, el efecto respecto de la causa; la referencialidad o representatividad del signo, que le permite al concepto estar en lugar del objeto o idea que designa.

La unidad del *logos* en el ser encuentra su correspondencia en la unidad de *sentido* en el lenguaje. Para que haya creencia y consciencia de algo tiene que ser posible darle una *expresión* al objeto, tiene que crearse un acceso por medio del signo. La expresión es fenómeno – kantianamente entendido – porque debe adecuarse a las condiciones de legalidad y validez generales de la experiencia; sin embargo, la expresión es forma en tanto lo

¹²⁷ Ricoeur, *La métaphore vive*, 275.

expresado debe adecuarse a las condiciones generales de su ordenamiento. Lo infame es el nónimo.

Psicología y Retórica

La confianza que las personas experimentan viene determinada por la coherencia de la historia que tratan de construir a partir de la información de que disponen.

Daniel Kahneman

Fundamentos cognitivos de una retórica funcionalista

Resumen: Este estudio propone una continuidad al problema abordado en el epígrafe anterior, aunque esta continuidad no es temática. Se pretende explicar la influencia del lenguaje sobre el pensamiento, no ya en términos filosóficos, sino desde casos y estudios actualizados y empíricos de la psicología cognitiva. La tesis principal que se defiende es que toda expresión es un acto de dar forma. El lenguaje puede no reemplazar, aunque sí establecer sistemas de representación que hacen posibles ciertos tipos de pensamiento. El argumento habrá de desplegarse según ciertas funciones que caracterizan distintos modos de ordenar, orientar y clasificar la experiencia: tiempo, espacio, categorías de género, número y substancia; focalización de la atención y la memoria; facilidad cognitiva y costo computacional.

¿En qué medida el lenguaje afecta nuestra experiencia del mundo? Conclusiones de la teoría del relativismo lingüístico

1- Algunas cuestiones implícitas en los principios del relativismo lingüístico

Las teorías son, en esencia, aquellos intentos de describir las estructuras causales subyacentes en cierto orden de cosas. De aquí se deducen dos ideas fundamentales: 1) toda teoría presupone otra teoría, aquella que rige el orden preexistente que intenta describir; 2) la teoría no se refiere tanto a los elementos relacionados causalmente como a la modalidad

de esta relación. Por ello, en primer lugar, el “relativismo” al que se refiere la teoría del relativismo lingüístico debe leerse más en la clave de la relacionalidad, dado que el término relatividad posee tan desfavorable reputación. El relativismo tal y como lo entendemos en su sentido peyorativo es un tanto limitado en su alcance, y, de hecho, va contra la naturaleza de toda pretensión teórica. Sin embargo, tal es el *modus operandi* de las teorías cuyos términos muchas veces circunscriben su alcance: ellas fabrican sus objetos, y con ellos muchas veces, los muros de su prisión¹²⁸.

Ahora bien, tal y como veremos esta teoría se ha planteado a través de la abstracción del logos, de la separación entre pensamiento y cognición. Solo a partir de esa separación metodológica se habilita el examen de una posible modalidad de la relación causal que se establece entre ellos. Así, aquella versión de la teoría que otorga una necesidad al vínculo causal corresponde a la versión fuerte – determinista – de la teoría del relativismo lingüístico; en cambio, aquella otra perspectiva que otorga una alta probabilidad al vínculo y prefiere hablar de influencia del lenguaje hacia la cognición, constituye, por contraste, la versión débil.

Cualquiera que sea el caso, para establecer esa tipología de relación causal y decir “el lenguaje afecta al pensamiento” se requiere separar metodológicamente cognición y lenguaje, y tratarlos como órdenes autónomos y discriminables, si bien esto significa posicionarnos completamente en contra de la propuesta que habíamos venido desarrollando e implicarnos en un modelo dualista de comprensión del problema. Al menos en sus resultados, la lingüística relativa demuestra el significativo impacto que tiene el lenguaje para el pensamiento abstracto, y que de ninguna manera debe menospreciarse como un mero ropaje del que este puede prescindir. La lingüística relativa comparte una tesis con la presente investigación, a saber, que toda expresión es un acto de dar forma y – en la constitución de ese acto y a través de él – se percibe, se evalúa y se modifica “lo real”.

La falta de alineación entre el lenguaje y el pensamiento plantea graves problemas para el relativismo lingüístico, pero estos problemas no implican que el lenguaje no pueda tener un efecto en el pensamiento. De hecho, precisamente porque el lenguaje y el sistema

¹²⁸ Prandi, *Grammaire philosophique des tropes*, 7.

conceptual difieren, podemos esperar una tensión entre ellos, lo que impulsa a cada sistema a ejercer influencia sobre el otro.

Habiendo aclarado este punto, pasemos a examinar las tesis del relativismo lingüístico y sus resultados.

La perspectiva que nos ocupa se conoce a veces como la hipótesis Sapir-Lee Whorf, aunque – con no poca frecuencia – también suele ser referida como la hipótesis whorfiana, debido a la mayor influencia de las ideas de Whorf. La teoría se remonta al trabajo pionero de Edward Sapir (1929)¹²⁹, quien comparó exhaustivamente el inglés con varias lenguas nativas americanas y concluyó que las diferencias entre los idiomas alteran la forma en que las personas perciben su entorno. Sin embargo, en nuestro tiempo este enfoque tiende a asociarse más estrechamente con el trabajo de otro célebre lingüista, que fue pupilo del propio Sapir cuando cursaba estudios en la Universidad de Yale: Benjamin Lee Whorf. Fue Whorf (1956)¹³⁰, quien de forma más radical estableció un vínculo, que, en algunos casos, pudiera caracterizarse como determinismo lingüístico.

El término "relatividad lingüística", que es más común en la actualidad, tiene la no despreciable ventaja de facilitar la separación entre la hipótesis y las opiniones de Whorf, que son un tema de interminable disputa exegética. Según parece, el término "relatividad" fue en principio tomado como préstamo de las teorías relativamente contemporáneas de Einstein por Edward Sapir (1924) y Benjamin L. Whorf (1940)¹³¹. La analogía no es particularmente clara en la bibliografía al respecto¹³²; sin embargo, todas coinciden en que se trata de una suerte de función perspectivista del lenguaje.

El resultado de todo esto [de mencionar ejemplos adicionales de diversidad lingüística] sería hacernos muy real una especie de relatividad que generalmente se oculta de nosotros por nuestra aceptación ingenua de los hábitos fijos de habla como guías para una comprensión objetiva de la naturaleza de la experiencia. Esta es la relatividad de los conceptos o, como podría llamarse, la relatividad de la forma de

¹²⁹ Sapir, «The study of language as a science».

¹³⁰ Whorf, *Language, thought, and reality: Selected writings of Benjamin Lee Whorf*.

¹³¹ Heynick, «From Einstein to Whorf: Space, time, matter, and reference frames in physical and linguistic relativity».

¹³² Zinken, *La metáfora de la «relatividad lingüística»*.

pensamiento. No es tan difícil de comprender como la relatividad física de Einstein, ni es tan perturbadora para nuestro sentido de seguridad como la relatividad psicológica de Jung, que apenas comienza a ser entendida, pero quizás sea más fácilmente evadida que estas.¹³³

Dieciséis años después del texto donde aparece el fragmento anterior de Sapir, Whorf usa la metáfora del observador con la intención de atribuirle al lenguaje, no únicamente cualidades de “forma”, sino también de medio o instrumento susceptible de ser ajustado:

Así, se nos introduce a un nuevo principio de relatividad, que sostiene que todos los observadores no son guiados por la misma evidencia física hacia la misma imagen del universo, a menos que sus antecedentes lingüísticos sean similares o puedan de alguna manera ser calibrados.¹³⁴

Después de Sapir y Lee-Whorf, muchos especialistas de la Lingüística y las Ciencias de la Cognición se interesaron particularmente por las cuestiones implicadas en esta teoría, y la enriquecieron y complejizaron con múltiples y variadas nociones como “cultura”, “realidad”, “mundo”, “percepción”, etc, de ahí que cada definición posterior que se atribuye en torno a esta teoría presupone tal perspectivismo en las esferas antes mencionadas. He aquí algunos ejemplos:

“[...] la hipótesis de la relatividad lingüística, la propuesta de que el idioma particular que hablamos influye en la forma en que pensamos sobre la realidad.”¹³⁵

“¿Afectan estas peculiaridades de los idiomas [la diversidad de categorías gramaticales] la manera en que sus hablantes piensan sobre el mundo?”¹³⁶

“Todo estudiante de sociedad debería estar familiarizado con la idea esencial de la relatividad lingüística, la idea de que la cultura, a través del lenguaje, afecta la manera en que pensamos”¹³⁷.

¹³³ Sapir, *Culture, Language and Personality: Selected Essays*, 159.

¹³⁴ Whorf, *Language, thought, and reality: Selected writings of Benjamin Lee Whorf*, 76.

¹³⁵ Lucy, «Linguistic relativity», 291.

¹³⁶ Boroditsky, «Does grammatical gender affect object concepts?», 127.

¹³⁷ Gumperz y Levinson, «Rethinking linguistic relativity», 1.

“La hipótesis de la relatividad lingüística (whorfiana) establece que el lenguaje influye en el pensamiento.”¹³⁸

“La hipótesis de la relatividad lingüística (HRL) propone que el lenguaje influye en la forma en que las personas perciben y piensan sobre el mundo. Esta hipótesis se centra en las diferencias tanto en el vocabulario como en la gramática entre distintos idiomas y sugiere que los hablantes de un idioma particular tienden a pensar, percibir y recordar el mundo de una manera específica a ese idioma. Por lo tanto, los usuarios de diferentes lenguas tienden a ver el mundo de manera diferente”¹³⁹

En términos generales, la relatividad lingüística comprende tres ideas principales. Primero: asume que los idiomas pueden diferir notoriamente en los significados, en los sentidos de sus palabras y en sus construcciones sintácticas. Segundo: la propuesta sostiene que la semántica de un idioma puede afectar la forma en que sus hablantes perciben y conceptualizan el mundo, y, en su extremo, moldear completamente el pensamiento, posición conocida como determinismo lingüístico. Finalmente, dado que el lenguaje puede afectar el pensamiento, la relatividad lingüística sostiene que los hablantes de diferentes idiomas piensan de manera diferente.¹⁴⁰

En la teoría de la relatividad lingüística de Whorf, las categorías gramaticales y semánticas de cada idioma, además de servir como instrumentos para comunicar los pensamientos de una persona, moldean ideas y programan la actividad mental. Así, las personas con diferentes lenguas nativas no tendrán la misma visión del universo: si sus idiomas son estructuralmente muy diferentes, incluso pueden tener dificultades para comunicarse sobre ciertos temas. Por ejemplo, si un idioma tiene varias palabras diferentes para objetos estrechamente relacionados y otro idioma se refiere a estos objetos con una única palabra, entonces el hablante del primer idioma debe notar perceptivamente las características que distinguen a los objetos, mientras que el hablante del segundo idioma no tiene esa necesidad.

¹³⁸ Hunt y Agnoli, «The Whorfian hypothesis: A cognitive psychology perspective».

¹³⁹ Tohidian, *Examining Linguistic Relativity Hypothesis as One of the Main Views on the Relationship Between Language and Thought*, 67.

¹⁴⁰ Wolff y Holmes, «Linguistic relativity».

Los psicólogos – ya lo adelantábamos arriba – han reconocido que existen al menos dos versiones del relativismo lingüístico que difieren en énfasis e implicaciones. Estas dos versiones de la hipótesis se han etiquetado como "fuerte" y "débil". La versión "fuerte" sostiene que el lenguaje determina el pensamiento. La versión "débil", por su parte, afirma que el lenguaje influye en el pensamiento. Los estudios actuales han desestimado categóricamente la versión fuerte, pero la versión débil no solo ha encontrado mayor aceptación, sino que ha abierto múltiples frentes de interés. A continuación, pasamos a abordar estos distintos frentes desde donde el lenguaje in-forma.

2-El lenguaje como foco: el timón de la atención.

El primer orden de influencia al que me gustaría referirme es el lenguaje como foco, o bien el lenguaje como timón de la atención. De todas las categorías que vamos a referir aquí, esta es acaso la de mayor impacto retórico. Bajo esta hipótesis, una notoria influencia del lenguaje sobre el pensamiento tiene lugar cuando el primero destaca al segundo ciertas propiedades de lo referido en detrimento de otras. Este fenómeno no solamente se localiza en la dimensión léxica (lo que una palabra destaca) sino también en una dimensión sintáctica (lo que el orden de la frase resalta), no solamente en la dimensión objetivo-descriptiva (las propiedades sobresalientes del objeto), sino también en la dimensión subjetivo-evaluativa (las cualidades que estimamos relevantes para nosotros).

Así pues, en todo acto de designación se encuentran implicados elementos del objeto, del sujeto y de la regla que los conecta en la expresión. Por ejemplo, en la etimología latina de la palabra luna (lux-na) se enfatiza simultáneamente su luminosidad como elemento descriptivo-aspectual y cualitativo-conceptual, se describe una propiedad a la vez que se muestra que esa y no otra propiedad es digna de ser señalada por el hablante. En cambio, la palabra china para luna (yué, 月) comparte el mismo fonema con la palabra mes. De este modo, mientras la expresión luna de los indoeuropeos designa la importancia de su aspecto, para los hablantes del chino mandarín resulta más relevante su capacidad para medir el tiempo.

La razón por la que antes decía que esta dimensión de influencia del lenguaje pudiera comprenderse retóricamente pasa, de manera esencial, por la posibilidad de elección implícita en la forma de construcción de la frase y la predilección por el uso de cierto tipo de palabras. Ahora bien, esto a niveles macrolingüísticos o de lingüística comparada presenta un desafío: ¿Qué pasaría si una determinada lengua careciera de diversidad y elasticidad expresiva en su ajuar morfosintáctico? La aparente “opción” de una función retórica desaparecería, o al menos se reduciría bastante, puesto que poco o nulo uso estratégico del lenguaje se puede llevar a cabo a través del primado de formas rígidas de expresión. La idea propuesta por el lenguaje a la atención de la conciencia presenta una única y definitiva forma, que excluye la posibilidad de evaluación de alternativas. Ilustro esto con un ejemplo personal y cotidiano.

Cuando comencé a escribir esta investigación, quise contratar a un editor para hacer la corrección de estilo, pero luego recordé que un antiguo amigo, quien seguramente haría un mejor trabajo, se encontraba en dificultades económicas. Principal obstáculo para contratar a mi amigo: un tabú familiar casi religioso con asuntos de dinero. Cuando le hice la propuesta respondió, con cierto orgullo e indignación, que ya me esperaba: “Yo hago el trabajo gratis. ¡Sería incapaz de cobrarte por eso!”. Después de pasar por el necesario reconocimiento de su generosidad, formulé mi contestación de tal modo que aquello que se presentara a su atención para ser evaluado debía ser más un acto amical de retribución: “Tú no me vas a cobrar – repuse –. Al contrario: yo te voy a agradecer con algo que de todas maneras te daría, a cambio de un favor que tú me harías de todos modos”. Sonríe como quien descubre una burda trampa, y me dijo: “Si me puedes conseguir estos medicamentos, te lo agradecería”.

Cuando regresé a la lectura de las investigaciones sobre la influencia del lenguaje en la atención, me preguntaba qué hubiera sido de las posibilidades de negociación con mi amigo sin esa capacidad de énfasis que nos ofrecen ciertas estructuras prefiguradas en el lenguaje que operan como timones de la atención. En el caso concreto del ejemplo, se pueden citar algunos matices activos y pasivos de los verbos (cobrar-pagar), la utilización enfática de los pronombres personales, así como el uso del conector de oposición (“al contrario”), fundamental para señalar la existencia de alternativas, pero, sobre todo, la naturaleza

profundamente aspectual del hecho que se presentaba al principio como una toma de ventaja de una parte por la otra. Al advertir esto, también me di cuenta de que “el hecho” no tenía una constitución ontológica previa susceptible de ser descrita, sino que, por el contrario, su constitución ontológica debía fraguarse como resultado de la concreción de una noción a partir de la propia negociación. La expresión abrió el acceso a la idea y le dio forma, al presentar a la atención, la posibilidad de la alternativa.

La teoría del lenguaje como foco propone que, tras la exposición a palabras y construcciones que destacan propiedades específicas, la atención puede permanecer en esas propiedades. Esta teoría apela a una función cognitiva básica en el desarrollo de las facultades lingüísticas, a saber, la llamada “atención conjunta”¹⁴¹. Muchos y variados estudios¹⁴² conectan el desarrollo del lenguaje y las capacidades cognitivas con esta categoría de atención conjunta. En efecto, el lenguaje puede actuar como un foco, haciendo que ciertos aspectos del mundo sean más sobresalientes que otros. Esta selectividad en la atención impacta en el funcionamiento de la memoria, que también es selectiva (de otro modo, seríamos como Ireneo Funes, aquel personaje de Borges paralizado por su asombrosa capacidad de recordar absolutamente todo). La utilización de ciertas etiquetas lingüísticas y la información que ellas ofrecen a la atención, en muchas ocasiones es el acceso que permite evocarlas a la memoria. Por ejemplo, en algunas partes de Asia, el brazo y la mano se designan con la misma palabra, mientras que en Hawaii, se utiliza la misma palabra para brazo, mano y dedo¹⁴³. Los hablantes del filipino no tienen una palabra equivalente a “nosotros”, sino distinciones para tú y yo; o tú, yo y alguien más. Esta falta de precisión en

¹⁴¹ La atención conjunta es un concepto psicológico y del desarrollo que se refiere al enfoque compartido de dos o más individuos en un objeto o evento. Es un aspecto fundamental de la comunicación social y juega un papel crucial en el desarrollo del lenguaje, la interacción social y la comprensión de las perspectivas de los demás. En la atención conjunta, un individuo dirige la atención de otro hacia un objeto o evento, a menudo a través de gestos, contacto visual o señales verbales. Esta experiencia compartida ayuda a los individuos a aprender sobre su entorno, desarrollar habilidades lingüísticas y fortalecer los lazos sociales. La atención conjunta se desarrolla típicamente en la primera infancia, con hitos significativos que ocurren alrededor de los 9 a 12 meses de edad.

¹⁴² Greenspan, S., & Shanker, S. (2007). *The developmental pathways leading to pattern recognition, joint attention, language and cognition*. *New Ideas in Psychology*, 25(2), 128–142
Racine, T. P., & Carpendale, J. I. M. (2007). *Shared practices, understanding, language and joint attention*. *British Journal of Developmental Psychology*, 25(1), 45–54.

¹⁴³ Preston, «The language of Hawaii».

ciertas etiquetas lingüísticas genera desde muy temprana edad un déficit de exactitud al momento de evocar hechos pasados¹⁴⁴.

Lo anterior no ocurre únicamente cuando utilizamos el lenguaje para describir cosas, sino también eventos. Por ejemplo, en inglés, español, griego, latín y no pocas lenguas occidentales pasadas y presentes – pero no así en indonesio o chino mandarín –, los verbos deben especificar el tiempo, por lo que, presumiblemente, los hablantes de las primeras lenguas citadas deben prestar mayor atención a cuándo ocurrió un evento¹⁴⁵. Acaso esta puede ser una de las razones potenciales por las que la Historia se haya configurado como disciplina en una civilización occidental (la Grecia Antigua) y no – por ejemplo – en una civilización más vieja como China. La sofisticación del modo en que se refieren los eventos no se circunscribe únicamente al tiempo. En turco, por ejemplo, las descripciones de eventos pasados deben indicar si fueron presenciados o no presenciados, con lo que a la acción se añade un elemento de valor biográfico u otro de valor más “bibliográfico”: ¿quién no ha sentido alguna vez que no es lo mismo saber algo porque se ha vivido que porque se ha leído o escuchado de trasmano? Esta suerte de valor testimonial de la acción también aparece en el griego, aunque de un modo distinto: además de las voces activa y pasiva, el griego posee una voz media, por lo que el verbo puede informar si una acción se realizó en beneficio propio. La acción lleva en sí misma una “declaración de impuestos”, exactamente el tipo de predisposición lingüística que cabría de esperarse en una cultura que, como la griega, desarrolló el comercio tan profusamente desde fecha muy temprana. La responsabilidad o la accidentalidad también pueden referirse dentro de la acción en algunas lenguas de modos muy interesantes y sutiles: en español y en inglés, hay un matiz tácito de accidente en la expresión “me rompí la pierna” (*I broke my leg*). Por otra parte, si en el propio idioma español decimos que “el jarrón se rompió”, hay una cierta ambigüedad que oculta al responsable. Si tradujéramos la misma frase obtendríamos efectos muy ilustrativos. En inglés no podríamos mantener la voz pasiva sin incluir al complemento agente (en este caso, el responsable de la rotura del jarrón), algo que en chino mandarín sería opcional. En ruso, estaríamos obligados a especificar el género de quién rompió el jarrón, en turco habría que precisar si uno presenció

¹⁴⁴ Montenegro, «How young children remember: The influence of language ability on memory skills».

¹⁴⁵ Boroditsky L, Ham W and Ramscar M (2002) What is universal about event perception? Comparing English and Indonesian speakers. *Proceedings of the 24th Annual Meeting of the Cognitive Science Society*. Mahwah, NJ: Erlbaum.

el evento o si alguien se lo contó, mientras que, en griego, la honestidad nos obligaría a especificar si la ruptura del jarrón nos ha beneficiado.

La riqueza poética que poseen algunas palabras para expresar ciertos aspectos asombrosamente específicos de las emociones vuelve ciertos idiomas más propensos a explorar en su literatura esta esfera de su realidad. En el caso del idioma japonés, cuya poesía se caracteriza por transmitir estados interiores a partir de descripciones de paisajes y ambientes exteriores, tiene un vasto arsenal de herramientas que componen este tipo de léxico. Por ejemplo, la palabra “nagori”, que describe la huella que dejan las olas en la arena cuando se retiran, es utilizada para describir el estado interior de nostalgia cuando termina (se retira) una estación del año.

En un artículo de 2010 de Fausey y Boroditsky ¹⁴⁶ se examinó si ciertas descripciones lingüísticas sutilmente diferentes de accidentes influyen en cuánto se culpa y se castiga a los involucrados. En tres estudios, los participantes juzgaron cuánto deberían ser culpados las personas involucradas en accidentes particulares y cuánto deberían pagar por los daños resultantes. El lenguaje utilizado para describir los accidentes difería sutilmente entre las condiciones: se usaron formas verbales agentivas (transitivas) o no agentivas (intransitivas). Las descripciones agentivas llevaron a los participantes a atribuir más culpa y solicitar penalidades financieras más altas que las descripciones no agentivas. Además, el marco lingüístico influyó en los juicios, incluso cuando los participantes razonaron sobre un evento bien conocido. Es importante destacar que este efecto del lenguaje se mantuvo, incluso cuando las personas pudieron ver un video del evento. Estos resultados demuestran que incluso cuando las personas tienen un conocimiento rico y establecido y una información visual sobre los eventos, el marco lingüístico puede moldear la interpretación del evento, con importantes consecuencias en el mundo real. Las diferencias sutiles en las descripciones lingüísticas y, en especial, cómo el lenguaje orienta la atención pueden cambiar cómo las personas interpretan lo que sucedió, atribuyen culpa y distribuyen castigos.

¹⁴⁶ Fausey y Boroditsky, «Subtle linguistic cues influence perceived blame and financial liability».

Algunos estudios -como el realizado por especialistas en psicolingüística de la Universidad de Gante¹⁴⁷- sugieren que el lenguaje puede constituir uno de los elementos de mayor peso en el proceso de cómo asignamos atención visual. La velocidad de mediación del lenguaje en los procesos de atención y memoria dura hasta tres veces menos que un parpadeo¹⁴⁸ e incluso en ciertas ocasiones tiene una función anticipatoria¹⁴⁹.

Desde el paradigma del lenguaje como foco, podemos mencionar otro tipo de pensamiento que podría estar influenciado por el lenguaje: aquel que ocurre inmediatamente antes de usar el lenguaje, es decir, los procesos de pensamiento asociados con la producción del habla. Tal influencia podría esperarse que produzca diferencias en el pensamiento entre los idiomas, ya que los lenguajes difieren en relación con los aspectos de la experiencia a los que sus usuarios deben prestar atención. Al usar el lenguaje, entonces, los hablantes deben participar en un tipo especial de actividad mental: prestar atención a ciertos aspectos de la experiencia, lo que algunos especialistas¹⁵⁰ han denominado "pensar para hablar". El pensar para hablar se ha observado en los patrones de atención de las personas y en su memoria para eventos de movimiento. El efecto proviene del fenómeno bien conocido de que ciertos idiomas (por ejemplo, inglés, alemán, ruso, chino mandarín) tienden a codificar el modo en el verbo principal (por ejemplo, trotar, rodar, marchar) y la trayectoria en una variedad de otras estructuras lingüísticas, mientras que otros idiomas (por ejemplo, griego, español, francés, japonés) hacen exactamente lo contrario.

En un estudio realizado por Papafragou¹⁵¹, se monitorearon los patrones de movimiento ocular de hablantes nativos de inglés y griego mientras observaban eventos de movimiento. Cuando se instruyó a los participantes a observar los eventos en preparación para describirlos verbalmente, los hablantes de griego eran mucho más propensos que los hablantes de inglés a centrarse en la trayectoria en lugar del modo. Sin embargo, cuando los participantes

¹⁴⁷ Hartsuiker, Huettig, y Olivers, «Visual search and visual world: Interactions among visual attention, language, and working memory».

¹⁴⁸ Altman, «Language can mediate eye movement control within 100 milliseconds, regardless of whether there is anything to move the eye to».

¹⁴⁹ Barr, Gann, y Pierce R. S., «Anticipatory baseline effects and information integration in visual world studies».

¹⁵⁰ Slobin, «From “thought and language” to “thinking for speaking”».

¹⁵¹ Papafragou, Massey, y Gleitman, «When English proposes what Greek presupposes: the crosslinguistic encoding of motion events».

simplemente observaban los eventos de movimiento de manera libre, los patrones de movimiento ocular eran en gran medida los mismos para los dos grupos idiomáticos.

3-Constitución lingüística de la experiencia espacio-temporal

A medida que la investigación en este campo avanza, se están llevando a cabo estudios que examinan cómo el lenguaje puede afectar el pensamiento en áreas como la percepción del espacio. En este dominio existen plurales y variados resultados disponibles -ya que se trata de un elemento crucial en la configuración de la experiencia¹⁵²-, cuya gran mayoría coincide en que existen más variaciones interlingüísticas en la estructuración semántica espacial de lo que ya habían supuesto George Lakoff¹⁵³, Choi y Bowerman¹⁵⁴, y Talmy¹⁵⁵. Las situaciones espaciales pueden interpretarse de diferentes maneras, y los idiomas proporcionan diferentes “enfoques” convencionalizados sobre cómo hacerlo¹⁵⁶. La noción de enfoque resulta particularmente útil para comprender por qué cada vez más las ciencias cognitivas se decantan por una interpretación débil de la hipótesis del relativismo lingüístico.

Desde que se introduce esta visión -según la cual el campo de influencia del lenguaje se genera en gran medida a partir de su facultad para dirigir la atención del hablante-, se descartan, por ejemplo, las similitudes semánticas normalmente observadas en los modos de designación del espacio en distintas culturas. La explicación en ese caso no se reduce al hecho de que el espacio sea “igual para todos”, sino que dadas ciertas condiciones biológicas y ambientales (la postura erguida, la asimetría frente-espalda, la gravedad), la experiencia del espacio es más o menos equivalente en todas las culturas, y, por lo tanto, también en sus lenguajes. Sin embargo, aquí vamos a abordar algunos casos en donde, dentro de esa aparente homogeneidad, la experiencia del espacio en la cognición, la atención y la memoria suelen presentar diferencias lingüísticas que las tipifican.

Mucha investigación apoya la propuesta de que las representaciones del espacio utilizan uno de tres posibles marcos de referencia. Un marco de referencia absoluto (o geocéntrico)

¹⁵² Munnich, Landau, y Doshier, «Spatial language and spatial representation: a cross-linguistic comparison».

¹⁵³ Lakoff, *Women, fire, and dangerous things: what categories reveal about the mind*.

¹⁵⁴ Choi y Bowerman, «Learning to express motion events in English and Korean: the influence of language-specific lexicalization patterns».

¹⁵⁵ Talmy, «How language structures space».

¹⁵⁶ Choi y Bowerman, *Shaping meanings for language: universal and language-specific in the acquisition of spatial semantic categories C*.

implica un sistema de coordenadas en el que los ejes principales se colocan dentro del entorno más amplio (por ejemplo, una casa orientada hacia el este). Un marco de referencia intrínseco (o centrado en el objeto) coloca los ejes en los objetos (por ejemplo, el frente de un automóvil). Finalmente, un marco de referencia relativo (o egocéntrico) define los ejes con respecto al propio cuerpo del espectador (por ejemplo, el peine a mi izquierda).

Los hallazgos de varias fuentes indican que los tres marcos de referencia están disponibles para los humanos en todas las culturas. Sin embargo, Levinson y sus colegas han argumentado que existen diferencias interculturales en la preferencia y competencia de las personas con respecto a estos marcos de referencia y, además, que estos sesgos provienen de diferencias lingüísticas¹⁵⁷. En pocas palabras, los idiomas varían en la frecuencia con la que codifican los tres marcos de referencia. En inglés y en español, los marcos espaciales dominantes son el relativo y el intrínseco, mientras que, en tzeltal, un idioma maya hablado en algunas regiones de Chiapas y Tabasco, los marcos dominantes son el absoluto y el intrínseco. Levinson y sus colegas especulan que, a lo largo del desarrollo, estos conceptos, que podrían considerarse innatos, se re-representan progresivamente para coincidir con las estructuras utilizadas en la segunda lengua, el español en este caso.

Levinson llevó a cabo una de las primeras pruebas de esta hipótesis con hablantes de holandés y tzeltal. Los participantes fueron mostrados tres objetos organizados en una fila; luego se les giró 180 grados y se les instruyó a "recrear la disposición tal como estaba". Como se predijo, los hablantes de holandés organizaron los elementos de acuerdo con un marco de referencia egocéntrico, mientras que los hablantes de tzeltal parecieron usar un marco absoluto. La relatividad emerge cuando las ubicaciones de ambos grupos no solo difieren entre ellas, sino que cada grupo difiere en lo que considera "íntegro".

Ahora bien, hemos admitido diferencias de marcos y enfoques en la designación y codificación espacial, sin embargo, nada de ello explica aparentemente alguna diferencia empírica concreta. La primera idea que viene a la cabeza es la siguiente: ¿Quién cree usted que pueden ubicarse mejor en el bosque o en algún lugar encerrado como un cine o una cueva? Evidentemente aquel que utiliza el sistema de referencia absoluto o geocéntrico. Estos

¹⁵⁷ Levinson, «Vision, shape and linguistic description: Tzeltal body-part terminology and object description».

hallazgos no solo son consistentes con la posibilidad de que el uso regular del lenguaje pueda llevar a las personas a preferir una interpretación del mundo sobre otras, sino que cualitativamente su experiencia de este debe diferir.

La idea de que el lenguaje podría llevar a las personas a centrarse en ciertos aspectos de la experiencia en detrimento de otros también ha sido examinada en relación con la codificación de las relaciones espaciales locales. Como documentan Bowerman¹⁵⁸, la codificación de las relaciones espaciales varía enormemente entre los idiomas. Por ejemplo, los verbos de colocación en coreano distinguen entre ajuste apretado y suelto, e ignoran la distinción entre contención (por ejemplo, "meter dentro") y soporte (por ejemplo, "poner sobre"), mientras que lo contrario es cierto para las preposiciones en inglés¹⁵⁹. La existencia de la partícula que guarda este matiz (*kkita*) también es responsable de una distinción sistemática entre las relaciones de contacto superficial que involucran superficies que encajan entre sí (por ejemplo, piezas de Lego: *kkita*) y aquellas con superficies que no encajan. En comparación con el inglés, dicen Bowerman y Choi, el coreano subdivide las relaciones de superficie en "no encajables" con mayor precisión; por ejemplo, hay un verbo para depositar cosas sobre superficies aproximadamente horizontales (una taza sobre una mesa: *nohta*), un verbo para unir superficies planas o conceptualizadas como planas (un imán en un refrigerador: *pwuchita*), y un conjunto de verbos para colocar ropa en diversas partes del cuerpo (en la cabeza: *ssuta*; en el torso: *ipta*; en los pies: *sinta*).

El inglés y el coreano difieren al lexicalizar los componentes de los eventos de movimiento. El inglés, por lo general, combina el movimiento con el modo, la causa o la déixis, y expresa la trayectoria por separado. En contraste, el coreano combina el movimiento con la trayectoria y elementos de figura y terreno en cláusulas transitivas para el movimiento causado, pero combina el movimiento con la déixis y detalla la trayectoria y el modo por separado en cláusulas intransitivas para el movimiento espontáneo.

Las diferencias en las formas de representar lingüísticamente el espacio impactan de manera directa en el modo de representar y comprender una noción aún más abstracta: la de

¹⁵⁸ Bowerman, «Shaping meanings for language: universal and language-specific in the acquisition of spatial semantic categories».

¹⁵⁹ Choi y Bowerman, «Learning to express motion events in English and Korean: the influence of language-specific lexicalization patterns».

tiempo. Lera Boroditsky¹⁶⁰, quien ha dedicado una gran parte de su trabajo a este campo específico, sostiene que las construcciones metafóricas para representar lingüísticamente el dominio abstracto tiempo obtienen su estructura relacional a partir del dominio más concreto del espacio. Parece que los dominios abstractos, como el tiempo, están efectivamente moldeados por mapeos metafóricos provenientes de dominios más concretos y basados en la experiencia, como el espacio¹⁶¹.

En español solemos utilizar metáforas espaciales para referirnos al tiempo. De este modo solemos contaminar ambos campos semánticos y decimos cosas como “el avenir”, “el próximo lunes”, “dejar atrás lo sucedido”, “el futuro que tenemos por delante”. En esta concepción el tiempo el pasado está detrás y el futuro en frente, de ahí que solemos emplear términos de orientación frontales/traseros¹⁶² para pasado y futuro, mientras que para expresar situaciones de simultaneidad pensamos en metáforas espaciales de lateralidad y paralelidad.

Para los Mian de Papúa Nueva Guinea cuyo sistema de referencias espaciales se derivan de la orientación y dirección de los ríos Hāk y Sek, así como del paisaje circundante, se demostró que algunos organizaban el tiempo con respecto a sus cuerpos (de izquierda a derecha o hacia el cuerpo), mientras que otros organizaron el tiempo según el paisaje, aproximadamente a lo largo del eje este/oeste (ya sea de este a oeste o de oeste a este)¹⁶³. Este patrón absoluto es consistente tanto con el eje del movimiento del sol como con la orientación de los dos ríos, que proporcionan la base para la referencia espacial en el idioma Mian. Los resultados también sugieren un aumento en las representaciones temporales de izquierda a derecha con un mayor número de años de educación formal (y el patrón inverso para las representaciones espaciales absolutas del tiempo). Por otra parte, también se demostró que los hablantes de lenguas australianas con sistemas de referencia espacial absoluta representan el tiempo a lo largo de un eje este-oeste, en lugar de usar un eje espacial relativo proporcionado por sus cuerpos¹⁶⁴. Así también el mandarín, además de usar metáforas espaciales similares (como *qian* para "adelante" y *hou* para "atrás"), también se

¹⁶⁰ Boroditsky, «First-language thinking for second-language understanding: Mandarin and English speakers' conceptions of time».

¹⁶¹ Boroditsky, «Does language shape thought? Mandarin and English speakers' conceptions of time.»

¹⁶² Boroditsky, «Language and the Construction of Time through Space».

¹⁶³ Fedden y Boroditsky, «Spatialization of Time in Mian».

¹⁶⁴ Boroditsky y Gaby, «Remembrances of times east: Absolute spatial representations of time in an Australian Aboriginal community».

emplean metáforas verticales. Los términos *shàng* (arriba) y *xià* (abajo) indican el orden de los eventos: eventos pasados se asocian con "arriba" y eventos futuros con "abajo"¹⁶⁵.

Estas diferencias lingüísticas, ¿afectan cómo pensamos sobre el tiempo? Todos los estudios mencionados indican que sí. Los hablantes de chino mandarín, por ejemplo, tienden a conceptualizar el tiempo de manera vertical, incluso cuando piensan en inglés. Durante un experimento, eran más rápidos para confirmar que marzo ocurre antes que abril tras observar un arreglo vertical, pero más lentos a la hora de analizar lo mismo en un arreglo horizontal; los hablantes de inglés mostraron la reacción opuesta. Para mayor evidencia, en bilingües mandarín-inglés, la edad a la que aprendieron inglés influía en su tendencia a pensar de manera vertical u horizontal¹⁶⁶.

4- Categorías: Género, materia y forma

El lenguaje también manifiesta su diversidad de enfoques en sus criterios gramaticales de clasificación nominal. Se puede preguntar si estas categorías impuestas por el lenguaje acarrearán consecuencias para los tipos de propiedades a las que las personas prestan atención al pensar en objetos. Pensemos primero, por ejemplo, en la categoría gramatical de género. En español encontramos relevante diferenciar entre si los nombres son masculinos o femeninos, mientras que otros idiomas como el griego, el latín y el alemán, tienen también un género neutro. En tales casos se percibe un interés por diferenciar nombres de acuerdo con su “energía” de género. Sin embargo, existen algunas lenguas que poseen género vegetativo como son las lenguas bantúes de Nueva Guinea, y otras, en cambio, que diferencian entre animado/inanimado como es el caso de las lenguas algonquinas de Norteamérica, o también, algunas lenguas que no estiman relevante señalar esas diferencias como el inglés.

Esta variabilidad entre idiomas sugiere que el género gramatical no está determinado por la estructura correlacional del mundo, sino en gran medida por factores específicos de cada lengua. Diversos estudios recientes indican que los géneros gramaticales asignados a los objetos por un idioma pueden influir en cómo las personas los representan mentalmente¹⁶⁷.

¹⁶⁵ Boroditsky, «Does language shape thought? Mandarin and English speakers’ conceptions of time.»

¹⁶⁶ Boroditsky.

¹⁶⁷ Vigliocco et al., «Grammatical gender effects on cognition: implications for language learning and language use».

Boroditsky y su equipo encontraron evidencia que respalda esta posibilidad. En particular, observaron que la capacidad de hablantes de español y alemán para aprender asociaciones entre nombres propios y comunes (por ejemplo, Tom y manzana) se veía afectada cuando el género gramatical del sustantivo común difería del género biológico del referente del nombre propio.

El experimento en cuestión solicitó a hablantes de alemán y español que compararan imágenes de personas (hombres o mujeres) con imágenes de objetos cuyos nombres tienen géneros opuestos en ambos idiomas. Los resultados mostraron que ambos grupos percibieron los objetos con género gramatical femenino como más parecidos a mujeres, y los de género masculino como más parecidos a hombres. Esto ocurrió incluso cuando los géneros de los objetos diferían entre español y alemán, y pese a que la prueba no involucraba lenguaje (se usaron únicamente imágenes y las instrucciones estaban en inglés). Además, el efecto persistió incluso cuando los participantes realizaban la tarea bajo condiciones que impedían nombrar los objetos de forma mental en cualquier idioma.

Investigaciones adicionales revelaron que los hablantes de alemán y español asocian características más masculinas o femeninas con los objetos, dependiendo del género gramatical de sus nombres. Por ejemplo, al describir el término "llave" (masculino en alemán y femenino en español), los germanohablantes empleaban descriptores como "metálica, dura, pesada, dentada, útil y áspera", mientras que los hispanohablantes preferían palabras como "delicada, dorada, brillante, intrincada, bonita y pequeña". De manera similar, al referirse a un "puente" (femenino en alemán y masculino en español), los hablantes de alemán utilizaban términos como "elegante, frágil, hermoso, esbelto, pacífico y bonito", mientras que los hablantes de español describían el objeto con palabras como "sólido, largo, imponente, fuerte, grande y peligroso".

Asimismo, demostraron que era posible influir en la atención hacia distintos aspectos de un objeto mediante un experimento en el que se enseñaba a hablantes de inglés un idioma desconocido que incluía género gramatical. Además, observaron que los efectos de dicho género se reflejaban en los juicios de similitud realizados por las personas sobre imágenes no etiquetadas. Sorprendentemente, estos efectos se mantenían incluso cuando los participantes realizaban una tarea que interfería con el uso verbal, lo que indica que los

resultados no estaban relacionados con el uso inmediato del lenguaje, sino con sesgos atencionales desarrollados por el uso repetido y habitual de este.

Otros de los sesgos de atención que la representación lingüística puede condicionar se manifiesta en las diferencias gramaticales de clasificación entre materiales o sustancias, formas o contornos, y objetos. A partir de indicadores como artículos o partículas contables e incontables, solemos diferenciar objetos discretos como el pan, la mesa, de objetos no discretos cuyo material no se encuentra claramente delimitado como la harina o el aceite. El criterio de discriminación parece consistir en cuáles de los anteriores factores tiene un primado en la atención del hablante. Así, mientras ciertos idiomas como el español y el inglés utilizan marcas de plural y singular que implican individualización de los objetos designados por el nombre; en idiomas como el maya yucateco o el japonés se puede prescindir de tales marcadores, como si esa diferencia no fuera particularmente pertinente. Según este criterio el inglés requiere de la categoría de forma para considerar un objeto como unidad, siendo así las masas amorfas como cera o fango materias que no se pueden contar a menos que nos remitamos a unidades de medida, tales como, una copa, una cucharada, un litro, etc. En maya yucateco, por ejemplo, todos los sustantivos funcionan casi como si se refirieran a sustancias. Todos los sustantivos requieren un unificador al contarlos (que usualmente especifica forma o estructura, por ejemplo, "una unidad larga y delgada") y no necesariamente necesitan tomar formas singulares o plurales distintas¹⁶⁸. Esto significa que "two candles" en inglés es más parecido a "dos unidades largas y delgadas de cera" en maya yucateco.

Las implicaciones teóricas que arrojan los resultados de estas investigaciones apuntan a que ciertos hablantes suelen centrarse más en la forma y otros en la materia. Como ya sabemos por la tradición filosófica, la forma es el principio de individuación de ahí que solo los objetos con forma puedan ser contados. Estas predicciones se confirmaron en varios estudios donde se pedía a las personas determinar si una entidad en particular (por ejemplo, un exprimidor de limón de cerámica) era más similar a otra entidad que compartía su forma

¹⁶⁸ Lucy y Gaskins, «Grammatical categories and the development of classification preferences: a comparative approach».

(como un exprimidor de limón de madera) o su material (como fragmentos de cerámica), ya sea mediante la generalización de sustantivos novedosos o juicios explícitos de similitud¹⁶⁹.

Otra investigación¹⁷⁰ examina dos teorías sobre cómo los niños angloparlantes comprenden el significado de las palabras: la teoría de la suposición taxonómica y la del sesgo de forma. Ambas teorías coinciden en que los niños extienden el significado de las palabras a grupos de objetos similares, pero difieren en cómo interpretan la "similitud". Para probar estas teorías, se diseñó una tarea en la que niños de 3 y 5 años debían relacionar una imagen estándar (como una manzana) con tres objetos adicionales: uno taxonómicamente similar (como un plátano), uno perceptualmente similar (como una pelota) y uno relacionado temáticamente (como un cuchillo). Los niños fueron instruidos a identificar objetos relacionados mediante un nuevo término (por ejemplo, "dax") o elegir el objeto que mejor coincidiera con el ejemplo dado. Los resultados mostraron que, en ambas edades, los niños cambiaron de responder en función de la relación temática a hacerlo según la forma cuando se les dio una palabra nueva. Además, se observó un cambio evolutivo en las respuestas, pasando de la atención a la forma a una mayor preferencia por las relaciones taxonómicas al introducir una palabra nueva.

5-Constitución lingüística de los razonamientos: el costo computacional

Algunos hemos escuchado decir que el griego y el alemán son los idiomas más apropiados para la Filosofía. Esta es una idea que siempre me ha generado algunas sospechas. Cuando hipotéticamente me preguntaba qué debería tener un idioma para que el pensamiento surque sus aguas sin muchos contratiempos y que los conceptos sean óptimamente manejables, pensaba en dos recursos principales: la claridad y la economía. Un idioma cuya flexibilidad morfo-sintáctica y exactitud léxica permita manejar mejor ciertos conceptos o ciertas estructuras argumentativas claramente sería un idioma más propicio para la Filosofía. Pero ¿A qué me refiero exactamente cuando digo “manejar mejor”? Me refiero a la potencial

¹⁶⁹ Li, Dunham, y Carey, «Of substance: the nature of language effects on entity construal».

¹⁷⁰ Imai, Gentner, y Uchida, «Children’s theories of word meaning: The role of shape similarity in early acquisition».

reducción de costes energéticos que ciertas categorías naturales de una lengua pueden ofrecernos. Si una lengua naturalmente presta atención a aquellos elementos estructurales que facilitan el proceso de conceptualización, entonces esa lengua habrá de reducir los costos de atención y memoria de quien maneje sus conceptos. La única evidencia que tenía de mi hipótesis era apenas una conjetura del sentido común: la concentración y la memoria son recursos limitados. Entonces es de suponer que ciertos ejercicios de abstracción requieran más esfuerzo si una lengua es ambigua o necesita de muchas palabras o estructuras muy complejas para referir lo que en otra lengua se expresaría más clara y económicamente.

Las consecuencias de esta hipótesis también han sido interés de las Ciencias Cognitivas, y en especial, de aquellas que suscriben la versión débil de la hipótesis whorfiana. Los investigadores Earl Hunt y Franca Agnoli decidieron hacerse una pregunta de investigación muy parecida: ¿Existen enunciados que sean naturales en el idioma A pero que, aunque sean formulables, resulten difíciles de manejar en el idioma B? ¹⁷¹ Los autores argumentan que, al adoptar un enfoque cognitivo, se puede cuantificar, y, por lo tanto, evaluar el efecto de un idioma en el pensamiento. Para evaluar ese efecto desarrollaron el brillante concepto de “costo computacional”, que no es más que el costo cognitivo que tiene para el hablante el modo natural en el que ha sido configurado el mensaje. Esto nos hace pensar en el concepto de facilidad cognitiva que popularizaron Daniel Kahneman y Amos Tversky que corresponde a la sensación subjetiva de que algo es fácil de procesar, entender o recordar. La facilidad cognitiva se encuentra íntimamente ligada a factores de repetición, claridad, simplicidad, familiaridad previa y contextos favorables; del mismo modo que la noción de “costo computacional”, parte del presupuesto que el ser humano tiende a ser un tanto perezoso cognitivamente y a regirse por la ley del mínimo esfuerzo ¹⁷².

El costo computacional, tal y como lo comprenden Hunt y Agnoli, presenta una dimensión léxica, una sintáctica y una pragmática. La primera explica cómo las palabras disponibles en un idioma afectan económicamente al pensamiento. La segunda opera a nivel de enunciado y explica como las estructuras de ordenamiento de esas palabras afectan económicamente al

¹⁷¹ Hunt y Agnoli, «The Whorfian hypothesis: A cognitive psychology perspective», 377.

¹⁷² Para más información pueden consultarse: Waters, «The Principle of Least Effort in Learning»; Chang, «Influence of the principle of least effort across disciplines»; Zipf, *Human Behavior and the Principle of Least Effort*.

pensamiento. Y, por último, la tercera dimensión explica el costo cognitivo de relacionar lo que el lenguaje dice con lo que quiere decir, lo cual implica establecer un vínculo entre la representación lingüística y un razonamiento contextual que facilite el análisis pragmático de los enunciados.

El costo computacional también es exigido a partir de lo que estos especialistas llaman efectos lexicales directos e indirectos. El primero surge cuando se realizan discriminaciones al elegir o comprender una palabra y para ello se dirige la atención hacia aspectos particulares de una experiencia. Mientras que el efecto indirecto depende de la relación semántica entre la palabra elegida y las otras palabras en el léxico del hablante. Por ejemplo, "Ahí viene el perro guardián" resalta un aspecto diferente que "Ahí viene la mascota de la familia". Así pudiera comprenderse la codificación metafórica de ciertas experiencias que pretenden resaltar un aspecto de esta por sobre todos los otros. Pensemos en el criterio para elegir curioso en vez de chismoso, es decir, los eufemismos, o los términos peyorativos como neoliberal, o la lítote para matizar los grados de una cualidad, etc.

En este modelo comunicativo donde el receptor intenta a través de la representación lingüística construir un modelo de lo que está en la mente del hablante se consume energía¹⁷³ en el procesamiento de la información, lo cual lógicamente afecta en la facilidad con la que "seguimos el hilo" de una idea.

Consideremos a un estudiante de estadística que asiste a una conferencia sobre la distribución de Poisson. El problema del estudiante es construir un modelo discursivo de la conferencia. Esto solo puede lograrse si el estudiante recibe mensajes lingüísticos manejables por parte del instructor. Si el instructor utiliza el término "secuencia de Bernoulli", dicho término debe identificar un concepto (un bloque de construcción) que el estudiante ya posea. Si el instructor tiene que desarrollar el concepto de una secuencia de Bernoulli como un aparte, el punto principal de la conferencia puede perderse fácilmente¹⁷⁴.

Así pues, el llamado costo computacional no implica estrictamente una imposibilidad formal de la traducción, sino que la facilidad cognitiva que ciertas estructuras idiomáticas

¹⁷³ Calorías.

¹⁷⁴ Hunt y Agnoli, «The Whorfian hypothesis: A cognitive psychology perspective», 379.

presentan en cierto idioma influye en la probabilidad de pensar de una manera particular. Una palabra o enunciado puede ser fácil y natural en un idioma, pero difícil o esquivo en otro. Una persona que utiliza el primer idioma tiene más probabilidades de pensar en la palabra o declaración porque es menos costosa cognitivamente. Por ejemplo, el término *mokita* del idioma Kiriwina de Nueva Guinea se traduce como "una verdad que todos conocen, pero de la que nadie habla". Nuestro español no tiene una palabra equivalente, por lo que para representar ese concepto requiere de un costo computacional mucho mayor. Alguna vez leí el término "verdad tácita" y desde entonces lo he preferido en lugar de "una verdad que todos conocen, pero nadie menciona".

Algunos autores sugieren que la capacidad de representar creencias de terceros, en especial creencias falsas, puede depender de la habilidad de las personas para representar estructuras proposicionales incrustadas por la que se diferencia la creencia mencionada de la convicción de quien la dice¹⁷⁵. Pyers y Senghas examinaron el desarrollo del lenguaje y la comprensión de creencias falsas en aprendices sordos de una lengua de señas emergente en Nicaragua. Para ello, evaluaron el uso de vocabulario relacionado con estados mentales y el desempeño en una tarea de bajo contenido verbal sobre creencias falsas durante un período de dos años, en adultos y adolescentes usuarios de la Lengua de Señas Nicaragüense. Los resultados mostraron que aquellos adultos que adquirieron una forma incipiente de la lengua durante su infancia producen pocos signos relacionados con estados mentales y no muestran comprensión de creencias falsas. Sin embargo, aquellos cuyo lenguaje se desarrolló durante el período del estudio mostraron un desarrollo correspondiente en la comprensión de creencias falsas.¹⁷⁶

La versión débil de la hipótesis whorfiana sugiere que algunos idiomas favorecen ciertos procesos de pensamiento más que otros, haciendo que ciertos conceptos sean más "naturales" para los hablantes de un idioma. Esta naturalidad puede entenderse, desde una perspectiva computacional, como el esfuerzo necesario para construir proposiciones en la memoria de trabajo basándose en las estructuras lingüísticas disponibles. Un pensamiento es más "natural" si requiere menos esfuerzo computacional para expresarse. Hunt y Agnoli exploran

¹⁷⁵ Villiers, «Language for thought: coming to understand false beliefs».

¹⁷⁶ Pyers y Senghas, «Language Promotes False-Belief Understanding».

cómo las diferencias lingüísticas pueden reducir o aumentar la complejidad computacional al formar mensajes. Por ejemplo, las decisiones relacionadas con los pronombres ilustran cómo varían estas cargas según el idioma. En inglés, el género de los pronombres está mayormente determinado por la biología, mientras que en chino los pronombres no están marcados por género, lo que simplifica el proceso. La codificación en determinadas estructuras puede trasladar la carga cognitiva entre la memoria a corto plazo y la memoria a largo plazo, esto en función de lo que el cerebro acepte como desafío atencional en ese momento. Hunt y Agnoli citan un curioso ejemplo del vocabulario “especializado” de los surfistas de California para describir olas, como A-frame o A-Flat. Hace 30 o 40 años probablemente describían las mismas olas mediante oraciones completas, lo cual exigía más desgaste de su memoria a corto plazo. La creación de términos específicos aligera esta carga, moviéndola a la memoria a largo plazo. Este fenómeno también se observa en tareas especializadas, como recordar secuencias de dígitos.

6-Conclusiones

Nuestra revisión de la teoría del relativismo lingüístico descarta la versión fuerte, según la cual el lenguaje determina al pensamiento; sin embargo, presenta pruebas para la adherencia a la versión débil, según la cual el lenguaje influye en cómo pensamos y experimentamos la realidad. El lenguaje puede no reemplazar, aunque sí establecer sistemas de representación que hacen posibles ciertos tipos de pensamiento. Esta función la ejerce desde múltiples maneras: aquellas en las que el pensamiento ocurre antes del uso del lenguaje – el llamado “pensar para hablar” de Slobin –, aquellas en las que los códigos lingüísticos y no lingüísticos compiten entre sí y el pensamiento recluta representaciones lingüísticas en línea – el lenguaje como mediador –, aquellas en las que las representaciones lingüísticas extienden las representaciones no lingüísticas – el lenguaje como potenciador –, aquellas donde el pensamiento es redireccionado hacia las propiedades destacadas por el lenguaje – lenguaje como foco –, y por último aquellas en las que el lenguaje activa un modo esquemático del procesamiento de la información en función de los costos cognitivos – lenguaje como inductor.

Todas estas funciones se despliegan en distintos modos de ordenar y clasificar la experiencia. A diferencia del modo en el que clasificamos la información visual o táctil, el modo en el que clasificamos la representación lingüística de un hecho u objeto presenta particularidades y criterios que varían culturalmente y que prefiguran el sentido que atribuimos a lo designado. Bajo este principio, poseemos diversas representaciones lingüísticas que constituyen nuestra experiencia del espacio como absoluta, relativa o intrínsecamente orientada. Poseemos también una experiencia del tiempo representada y vivida según códigos espaciales de frente-espalda, arriba-abajo, izquierda-derecha, o este-oeste según el movimiento del sol. Así también clasificamos las representaciones lingüísticas según su género, su material, su forma. El modo en que ordenamos semejantes etiquetas influye en el modo en el que estas etiquetas ordenan nuestra experiencia.

Si bien no encontramos apoyo para la idea de que el lenguaje determina las categorías básicas del pensamiento o que sobrescribe distinciones conceptuales preexistentes, sí encontramos apoyo para la propuesta de que el lenguaje puede hacer que algunas distinciones sean difíciles de evitar, así como para la propuesta de que el lenguaje puede potenciar ciertos tipos de pensamiento. Además, destacamos evidencia reciente que sugiere que el lenguaje puede inducir un modo de pensamiento relativamente esquemático.

Por otra parte, encontramos que un sistema de codificación particular puede potenciar o impedir la formulación de ciertas ideas, esto gracias a su costo computacional o desgaste energético cognitivo. Así el lenguaje puede preparar un modo particular de procesamiento que continúa siendo utilizado incluso después de que el lenguaje ya no está en uso. El costo computacional no solo involucra la dimensión léxica y la sintáctica, sino también la interfaz argumental, que no es más que el modo en que las propiedades semánticas y léxicas de los verbos se conectan con las propiedades morfosintácticas de las cláusulas en las que aparecen. La dificultad en su comprensión disminuye la capacidad de rastreo de la representación de un modelo en la mente del hablante. También como parte del costo computacional y el enfoque, una lengua puede darnos pistas sobre la diferenciación entre creencias falsas y verdaderas y facilitar su reconocimiento a partir de las llamadas estructuras incrustadas.

Así pues, a lo largo de este apartado identificamos varias categorías de hipótesis sobre los posibles efectos del lenguaje en el pensamiento en una amplia gama de dominios,

incluyendo movimiento, espacio, tiempo, género, forma, substancia, atención visual, comprensión de creencias falsas, asignaciones de responsabilidad o culpabilidad, aunque nos faltaron otros que no carecen de interés en la comunidad científica, como son la percepción del color, la manera de interpretar y recordar eventos, la comprensión de la causalidad, la codificación de olores y tonos musicales, la ejecución de operaciones matemáticas mentales, la toma de decisiones financieras, así como el modo en que experimentamos y expresamos emociones. Sin embargo, estimamos que las evidencias aquí traídas a cuentan cumplen satisfactoriamente su condición de respaldo para nuestra tesis principal: el lenguaje in-forma y todo acto de expresión es un acto de dar forma.

Semántica y Retórica

Rhetoric is the study of how people come to believe that which they believe, not through immediate sense verification, but by inference from the opinion of others.

Gary Cronkhite

Retórica de los marcos de referencia

Resumen: El presente epígrafe analiza el efecto marco y su influencia en la persuasión, específicamente en la construcción de sentido en el momento pre-suasivo. Se analiza cómo la persuasión no solo depende de los argumentos presentados, sino de la forma en que un problema es planteado, cómo se conduce la atención del receptor antes de argumentar y cómo estas dinámicas permiten que una idea sea aceptada e internalizada. La persuasión y la presuación, como fases interrelacionadas, configuran un proceso que va más allá de la simple lógica argumentativa, involucrando una preparación cuidadosa del contexto y la disposición del receptor. Se inicia con una discusión sobre el sentido, que se define como la orientación de un objeto hacia su contexto empírico, y cómo este determina las asociaciones que se pueden hacer con el objeto designado. Después se aborda las condicionantes no argumentativas de la persuasión, la cual es definida como la transposición de una demostración, cuyo fin es la acción. La persuasión, en este sentido, no solo depende de la evidencia o de la realidad de los hechos, sino de la actitud que se asuma hacia ellos.

1. ¿Qué es el efecto marco? Marco como perspectiva

Analícemos los siguientes enunciados: 1- “¡Vietnam ganó la guerra!” 2- “¡Estados Unidos perdió la guerra!”. Si lo leyéramos en dos periódicos distintos, ¿se podría decir que se trata de la misma noticia? No. Sin embargo, se puede decir – sin lugar a duda – que se trata del mismo hecho. Ambos enunciados se refieren a un idéntico fenómeno y por lo tanto tienen un idéntico valor de verdad. La diferencia, aunque muy sutil, bastaría para decir que estos dos enunciados no forman parte de la misma noticia. Su encuadre ha variado el modo de presentación, y, a consecuencia, cada una de ellas activa relaciones muy disímiles en el sistema de asociaciones de quien las lee. Aunque poseen una misma referencia, difieren en sus sentidos.

La distinción es bastante clara: una cosa es el hecho y otra muy distinta es la opinión que de él nos formamos. Para bien o para mal, el mundo de las decisiones humanas orbita menos en torno de las cosas que de las creencias que de ellas nos formamos. Actuamos, no de acuerdo con lo que las cosas son, sino a lo que las cosas representan. Un mitin del Ku Klux Klan origina connotaciones diferentes si se presenta como un hecho de libertad de expresión o como una disrupción del orden público. Ese simple cambio de foco no solo acciona un cambio de sentido, sino que, según el experimento de Nelson, afecta notoriamente el grado de tolerancia por la organización o el Klan en este caso¹⁷⁷.

Desde un punto de vista semántico, al mostrar un fenómeno bajo diferentes perspectivas, semejante cambio los puede convertir en hechos diferentes. Y es que, si consideramos el mundo social como un caleidoscopio de realidades potenciales (Edelman, 2010)¹⁷⁸ que pueden evocarse y detonar en función de cómo la información se presenta, se categoriza y se encuadra, pocas experiencias pueden escapar al poder de este omnímodo esquema de categorización y validación, ni siquiera la propia noción de “mundo social”, pues basta con que una situación sea interpretada como real para que contenga realidad en sus consecuencias. Pongamos otro ejemplo: en 1988 Levin y Gaeth¹⁷⁹ demostraron experimentalmente que los consumidores eran mucho más propensos a

¹⁷⁷ Nelson, Clawson, y Oxley, «Media Framing of a Civil Liberties Conflict and Its Effect on Tolerance».

¹⁷⁸ Murray, «Contestable categories and public opinion»,.

¹⁷⁹ Gaeth y Levin, «How Consumers are Affected by the Framing of Attribute Information Before and After Consuming the Product.»

encontrar una carne sabrosa si el etiquetado se presentaba como 75% de carne magra, en lugar de 25% de grasa. Aquí el modo de presentación de la información ha determinado no solo la decisión de compra, sino también el sabor del producto. El mecanismo de evaluación del consumidor se ha alterado, y eso no es estrictamente porque ha cambiado el marco de presentación, sino porque el encuadre ha influenciado notablemente el cambio de sentido. Ambas informaciones – 75% de carne magra y el 25 % de grasa – tienen otra vez el mismo valor de verdad y se refieren exactamente al mismo objeto o la misma situación. Otra vez nos encontramos frente a dos sentencias de igual significado, pero de diferente sentido.

Como hay una diferencia entre hechos y opiniones, los sujetos sociales tienden a tomar decisiones basadas en términos nominales en lugar de pensar en términos reales (Piñón, Gambara, 2006). La mayoría de los individuos percibe más positivamente un incremento del salario del 2% con una inflación del 4%, que un incremento nulo con una inflación del 2%, o que un recorte de salario del 2% (Shafir, Diamond, Tversky, 1997¹⁸⁰).

Por otra parte, también se ha demostrado (Druckman 2008; Druckman y McDermont, 2008¹⁸¹; Quattrone and Tversky, 1988) cuánto determina el factor riesgo de un marco en la propensión o aversión a una decisión o práctica. Por ejemplo, se ha probado que los individuos presentan cierta animadversión al riesgo cuando el problema se encuadra en términos de ganancia (salvar vidas, hacer dinero, etc.) y una actitud propicia al riesgo cuando el problema se plantea en términos de pérdidas (muertes, pérdida de dinero)¹⁸²

Todos los anteriores son apenas algunos ejemplos de lo que el efecto marco (*framing effect*) puede conseguir. Daniel Kahneman y Amos Tversky, quienes popularizaron esta teoría en su artículo de 1981 *The framing of decisions and the psychology of choice*, convienen en que tal efecto ocurre cuando dos frases lógicamente equivalentes alteran las preferencias de los individuos en dependencia de cómo sea presentada la información, es decir, positiva o negativamente. (Kahneman, Tversky, 1981). Como se trata de un efecto, se ha de referir a la constatación empírica de que la respuesta de una gran mayoría de

¹⁸⁰ Shafir, Diamond, y Tversky, «Money Illusion».

¹⁸¹ James, Druckman, y McDermott, «Emotion and the Framing of Risky Choice».

¹⁸² Lévy-Garboua, Maafi, Masclet : Risk aversion and framing effects, *Experimental Economics* volume 15, issue 1, 2012,;

sujetos ante la presentación de una determinada información en unos ciertos términos es diferente al ser modificados dichos términos (Tversky y Kahneman, 1981).

El principio básico del efecto marco es la aceptación pasiva de la formulación dada. Debido a esta pasividad, la gente fracasa a la hora de construir una representación canónica para todas las descripciones extensionalmente equivalentes del estado del asunto considerado (Kanheman y Tverky, 1981)¹⁸³

Hay que mencionar que los resultados a los que arribaron estos autores se insertaban entonces en un escenario teórico cuyo paradigma hegemónico era la teoría de la decisión racional. Sus trabajos recopilan una cantidad nada despreciable de experimentos y sesgos cognitivos que ponen en cuestión nuestro exceso de confianza en relación con la racionalidad de nuestras decisiones, y con ello, el alcance y validez de la otrora teoría imperante. Si hubiera que resumirlo en una sola frase, se diría que, en lo concerniente a las decisiones, el hombre no es tanto un ser racional, como un ser racionalizador.

Kanheman y Tversky brindan una analogía muy provechosa: equiparan la función de los efectos de marco en las preferencias a la función de los efectos de perspectivas en la percepción (Kanheman, Tversky, 1981) ⁷. Del mismo modo que una perspectiva puede sesgar una percepción, así también un marco puede sesgar una preferencia. Para algunos, la perspectiva hace que “el material recogido a través de la percepción provoque como resultado terminal que el sujeto en cuestión asuma una actitud a favor o en contra, valore o desvalore, signifique o designifique”. Esta semejanza nos recuerda que aceptamos pasivamente los asuntos de decisión tal como vienen enmarcados, del mismo modo que aceptamos pasivamente las apariencias tal y como su perspectiva nos la presenta a la percepción. Raras veces tenemos oportunidad de darnos cuenta hasta qué punto “nuestras preferencias están ligadas más al marco que a la realidad”¹⁸⁴.

Otra de las premisas que forman parte de esta teoría consiste el hecho de que, si un asunto puede ser visto desde una variedad de perspectivas, entonces se puede pensar también como detonante de múltiples valores e ideas, y el mecanismo que lo permite

¹⁸³ Kanheman, «The Framing of Decisions and the Psychology of Choice».

¹⁸⁴ Kanheman.

funcionaría como organizador de esa experiencia. Cada marco comporta una perspectiva y, en ella, una valencia para quien lo interpreta. Según su valencia, los marcos visibilizan unos aspectos de la información en detrimento de otros. Enmarcar implica selección y relevancia¹⁸⁵: la elección consciente o inconsciente de algún aspecto de la realidad y su posterior emplazamiento en el centro de la atención. De esa manera, se consigue promover una particular articulación del problema, una evaluación moral, una interpretación causal, o, simplemente, una sugerencia de tratamiento del tema.

A través del mecanismo de selección o relevancia se altera pasivamente nuestra accesibilidad a muchas consideraciones. Hay quienes argumentan que es justamente esta cualidad de relevancia su principio esencial de funcionamiento, pues en virtud de este no solo se afecta el proceso por el que las personas desarrollan una conceptualización de un asunto, sino que también se afecta el modo en el que reorientan su atención y pensamiento hacia otros asuntos. (Chong y Druckman, 2007, p 104)¹⁸⁶. La analogía del marco como perspectiva nos permite abordar el problema en términos espaciales y visuales, donde, para que una idea asuma la función de foco, las otras deben funcionar como trasfondo. La característica más importante del *framing* consiste en este cambio de perspectiva que produce una alteración de puntos de referencias. La perspectiva de una idea, es decir, la presentación de su constelación de puntos de referencia vuelve accesible ciertas connotaciones en detrimento de otras, y trabaja en nuestro sistema de asociaciones de modo que termina por alterar los criterios de relevancia, los juicios y, por último, las decisiones.

Encuadrar entonces sería situar la idea en el predominio de contexto fijo, de modo que pueda privilegiarse con una mayor asignación de recursos cognitivos por parte de quien queremos que la acepte. Así pues, los elementos que aparezcan en el foco se convierten en significativos al momento de influir en los posteriores juicios de inferencia que de la totalidad de la información se haga (Kahneman & Tversky, 1984).

¹⁸⁵ Entman, «Framing: Toward Clarification of a Fractured Paradigm».

¹⁸⁶ Chong y Druckman, «Framing theory».

2. Marcos y facilidad cognitiva

Muchas y variadas investigaciones demuestran la efectividad de la teoría de los marcos en el condicionamiento de la toma de decisiones. Entre su divulgación académica en 1981 y el año 1998 se podían contabilizar 136 investigaciones empíricas que atestiguaban el entonces creciente interés por su notorio alcance y aplicabilidad diversa¹⁸⁷. Lo que comenzó en el estudio de un fenómeno conductual en la rama de la psicología social pronto encontró eco en estudios de opinión pública (Alvarez López, 2004), de inversiones financieras¹⁸⁸, de tecnología (Yeo, 1995), de adquisición de productos o tarjetas de crédito¹⁸⁹, de diagnósticos médicos¹⁹⁰, de programas de recursos humanos¹⁹¹, de semántica¹⁹², y por supuesto, de política.

Sin embargo, dentro de la amplia cantidad y variedad de temas, sorprende el hecho de que los estudios de retórica que han explotado el efecto marco sean significativamente escasos¹⁹³. Los términos en los que deberíamos interrogarnos para guiar tal interés no deberían estar primados por el prejuicio de la intencionalidad y la manipulación en el mensaje enmarcado. Antes bien, habremos de prestar especial atención a los factores inherentes al lenguaje que motivan un cambio de pensamiento (esto es, preguntarnos qué hace que la información enmarcada sea, incluso sin quererlo, predominantemente persuasiva). Aquí brindaremos dos razones: una psicológica y una semántica.

La razón psicológica podría formularse de la siguiente manera: la información enmarcada posee un alto grado de facilidad cognitiva. El término “facilidad cognitiva” (*cognitive ease*) ha sido acuñado por Daniel Kahneman, pues antes de su obra “Think fast, think slow” (2012), el término utilizado por la comunidad científica era el de fluidez (*fluency*). Por otra parte, el vocablo “facilidad” es un tanto inexacto si se toma en consideración que la palabra inglesa original “*ease*”, adquiere su raíz del francés “*aise*”, que significa comodidad. Por tanto, la facilidad cognitiva vendría a designar el grado de

¹⁸⁷ Kühnberger, «The Influence of Framing on Risky Decisions: A Meta-analysis».

¹⁸⁸ Steul, «Does the framing of investment portfolios influence risk-taking behavior? Some experimental results».

¹⁸⁹ Ganzach y Karachi, «Message framing and buying behavior: a field experiment».

¹⁹⁰ Smith et al., «Strategy for risk management through problem framing in technology acquisition».

¹⁹¹ Davis y Bobko, «Contextual effects on escalation processes in public sector decision making».

¹⁹² Lakoff, «Frame Semantic Control of the Coordinate Structure Constraint».

¹⁹³ Chang, Chen, y Krupka, «Rhetoric matters: A social norms explanation for the anomaly of framing, Games and Economic Behavior».

“comodidad” o “fluidez” asociado a la comprensión y procesamiento de una información dada.

Hasta aquí, la definición parece bastante nominal. Lo relevante de esta teoría es que el grado de comodidad o tensión se encuentra íntimamente ligado a la presencia o ausencia de riesgos¹⁹⁴, de las cuales funge como un importante indicador. En otras palabras, comodidad hace referencia al estado en el que nuestro cerebro se encuentra al procesar una información en un contexto desprovisto de riesgos.

La hipótesis que respalda la teoría dicta que, en dependencia de si nos encontramos en contextos de comodidad o de tensión, nuestro cerebro evalúa la posibilidad de reclutar el grado de atención y energía que supuestamente requiere la actividad que estemos realizando. Su rango se encuentra entre la facilidad y la tensión, y, en dependencia de su polaridad, habrá de indicarnos si debemos reconducir nuestra atención, despertar nuestros mecanismos de alerta o dedicar mayor esfuerzo a la tarea en cuestión.

Algunos estudios recientes¹⁹⁵ han demostrado la recíproca relación entre facilidad cognitiva y emociones positivas, mientras que otros, por su parte, han dado evidencias de la activación del razonamiento analítico ante contextos de desafíos o tensiones cognitivas¹⁹⁶. Por ello existe un vínculo tácito entre la facilidad cognitiva y nociones como familiaridad, zona de confort, confianza, pensamiento intuitivo, de ahí que los contextos que favorezcan la fluidez cognitiva vuelven a los individuos más confiados en sí mismos, más abiertos a exponer sus ideas, pero también más receptivos a las ideas de los otros. En otros experimentos se pudo observar que las personas que experimentan una disfluencia cognitiva se sienten notablemente menos cómodas con la auto-exposición en redes sociales¹⁹⁷.

Para Kanheman existen múltiples factores que favorecen la facilidad cognitiva. Entre ellos se pueden mencionar las experiencias repetidas, la exposición clara, el buen humor, las ideas primadas y aquellas informaciones que validan nuestras creencias

¹⁹⁴ Kanheman, *Pensar rápido pensar despacio*, 84.

¹⁹⁵ Winkielman y Cacioppo, «Mind at ease puts a smile on the face: psychophysiological evidence that processing facilitation increase positive affect».

¹⁹⁶ Alter et al., «Overcoming intuition: metacognitive difficulty activates analytic reasoning».

¹⁹⁷ Alter y Oppenheimer, «Suppressing Secrecy Through Metacognitive Ease: Cognitive Fluency Encourages Self-Disclosure».

preexistentes¹⁹⁸. De hecho, aunque las teorías sobre las formaciones de prejuicios se centran en los contenidos de la cognición social (estereotipos y emociones), estudios recientes han revelado que la facilidad cognitiva favorece significativamente su constitución y gradual consolidación (Lick y Johnson, 2015)¹⁹⁹.

Cuando estamos bajo los efectos de la facilidad cognitiva, resulta más probable que la información que recibimos nos parezca clara, nos resulte fácil, pero sobre todo familiar, y “la familiaridad no es fácilmente distinguible de la verdad”²⁰⁰. Así pues, la relación entre el efecto de marco y la facilidad cognitiva se manifiesta a partir de la creación de contextos repetidos, cómodos, familiares; y a través de informaciones claras, comprensibles, que no contradicen explícitamente nuestras creencias preconcebidas ni representan un desafío intelectual o moral que pueda ponernos en estado de alerta.

Pensemos, por ejemplo, en las frases enmarcadas de forma disyuntiva o en preguntas de sí o no. Fidel Castro gustaba de utilizar ese tipo marco como recurso retórico en sus discursos. Frases del tipo “dentro de la Revolución todo, contra la Revolución nada” obliga al auditorio a pensar en términos disyuntivos: se está o a favor o en contra de la Revolución. No hay términos medios. Como es lógico, se requiere un esfuerzo extra para darse cuenta de que, al aceptar ese marco, cualquiera que sea la respuesta, habrá de ser en su lenguaje. Lo mismo sucede con el Sócrates que presenta Platón en sus diálogos: la mayoría de las veces conduce a su interlocutor hacia marcos disyuntivos que obligan a asentir o a defender un sinsentido.

La estrategia de Joseph Goebbels de repetir *ad nauseam* las mentiras con el objetivo de que se conviertan en verdades reposa en las inevitables consecuencias de la facilidad cognitiva y la instauración de un contexto de familiaridad, porque “la familiaridad crea vínculos: es un efecto de mera exposición”²⁰¹. Este es otro punto de coincidencia entre marcos y facilidad cognitiva: nuestros vínculos mentales y asociaciones han sido domesticadas por los límites del marco en un caso, y por los límites de la comodidad en el otro. Dicho de otro modo: los marcos y la facilidad cognitiva – al restringir a sus

¹⁹⁸ Kanheman, *Pensar rápido pensar despacio*.

¹⁹⁹ Lick y Johnson, «The Interpersonal Consequences of Processing Ease: Fluency as a Metacognitive Foundation for Prejudice Current Directions».

²⁰⁰ Kanheman, *Pensar rápido pensar despacio*, 96.

²⁰¹ Kanheman, 98.

condiciones las asociaciones mentales – condicionan nuestro acceso a ejemplos que contradigan la información que nos ha sido dada como real. A tal fenómeno se le conoce como heurística de la disponibilidad, a saber, “el proceso de juzgar la frecuencia de un hecho por la facilidad con la que sus ejemplos vienen a la mente”²⁰². He ahí otro elemento más que condiciona notablemente nuestros razonamientos y procesos de inferencias.

Así pues, cuando nos sumergimos en “la caverna” de los marcos, difícilmente estaremos alertas y difícilmente seremos lo suficientemente suspicaces para cuestionarla. Antes bien, la inmersión en su contexto de familiaridad y facilidad habrá de volvernos más pasivos y receptivos a las informaciones subsecuentes. Debido a esa pasividad, cualquier razonamiento que hagamos tendrá a la idea enmarcada como premisa, lo que habrá de condicionar notablemente las futuras conclusiones que de ella extraigamos.

3. Marcos y configuración de sentido

Durante mucho tiempo se creyó que el lucero matutino (Fósforo) y el vespertino (Héspero), eran dos astros distintos, cuando en realidad se trataba del mismo planeta: Venus. La Naturaleza presentó el mismo objeto en dos escenarios distintos y el ser humano comprendió el cambio de marco de aparición como si se tratara de un cambio de objeto. En torno a lo que el hombre creyó dos estrellas distintas, se fundaron toda serie de creencias, profecías y mitos. En su famoso texto *Sobre sentido y referencia*, Gottlob Frege decía que el descubrimiento de que cada mañana no se levanta un nuevo sol debió haber sido uno de los descubrimientos más trascendentales de la Astronomía ²⁰³. Sirva ese ejemplo para dimensionar hasta qué punto el modo de presentación de los fenómenos determina las creencias que nos formamos de ellos.

La aproximación lógica a la definición de significado está asociada al valor de verdad de la proposición que lo describe. Mientras que el sentido, por su parte, se asocia con “el modo de aparición del objeto en la experiencia”²⁰⁴, de ahí que una sola referencia pueda

²⁰² Kanheman, 174.

²⁰³ Frege, *Ensayos de lógica y semántica*, 92.

²⁰⁴ Frege, 92.

tener más de un sentido asociado a ella. El significado se sitúa más allá del marco de presentación del objeto, mientras que el sentido se confunde con este.

La palabra sentido, dentro de toda la rica ambigüedad que atesora, nos proporciona una pista reveladora de su valor, a saber, que tiene su raíz en el sentir, en el ser afectado, y que, por tanto, está estrechamente ligada al ámbito de la experiencia. Para Vygotsky, el sentido de una palabra posee una formación dinámica que tiene distintas zonas de estabilidad y está constituida por todos los sucesos psicológicos que la palabra provoca en nuestra conciencia²⁰⁵.

Si comparamos la definición lógica de Frege con la psicológica de Vygotsky, podremos constatar que, mientras la primera enfatiza en las condiciones de presentación del objeto, la segunda pone la atención en el foco de asociaciones mentales del sujeto. Ambas – el modo de presentación de la información y la activación de la “máquina asociativa” – se reconocen también como características de los marcos.

El sentido posee, además, una intencionalidad, es decir, una orientación, aunque fuera asintótica, hacia su referencia. Aquí entenderemos provisionalmente por sentido la dirección en que se vincula un objeto con su contexto de manifestación empírica. La orientación de tal vínculo habrá de determinar las asociaciones posibles que de tal sentido puedan hacerse.

4. Los marcos como estructuras de pre-suasión

Como ya habíamos sugerido antes, la mayoría de las veces nuestras creencias revisten las formas de prejuicios²⁰⁶ y nuestras decisiones, las de los automatismos y los instintos. Los juicios que nos formamos de acuerdo con ellos son poco problemáticos, es decir, que no requieren de nuestra reflexión para validarse o para que actuemos de acuerdo con ellos. El grado de confianza que tenemos con relación a la sentencia “el sol va a salir mañana” es muy distinto al que podamos adjudicarle a cualquier otra de nuestras estimaciones, por ejemplo, “el precio del petróleo va a desplomarse”. La diferencia es tan intuitiva que no

²⁰⁵ Vygotsky, *El Desarrollo de los procesos psicológicos superiores*, 188.

²⁰⁶ Gilbert, «How mental systems believe».

necesitaríamos si quiera representarnos la primera en términos de probabilidades. Pensaríamos que se trata de un hecho evidente, y que, por lo tanto, su realidad está supuesta. Resultaría, por lo menos extraño, escuchar a alguien decir “estoy persuadido de que el sol va a salir mañana”. Esto sucede por dos razones fundamentales.

La primera consiste en que la persuasión nos involucra de forma actitudinal. Por lo tanto, no se está persuadido a causa de la realidad de un hecho, sino de su valor, lo cual implica eventualmente una actitud en relación con él. Para Perelman, la persuasión es la transposición de una demostración, cuya conclusión implícita es la acción. Dicho de otra manera: se trata justo de ese razonamiento donde las pruebas presentadas para nuestro asentimiento demuestran nuestra implicación actitudinal.

La segunda razón consiste en que cualquier argumentación persuasiva presupone un determinado grado de problematicidad. De no existir un problema, las personas actuarían en relación con aquello que toman por evidente, y no habrían de requerir ni de la influencia de otros, ni de su propia reflexión. Por lo tanto, debe existir una suerte de contrapeso que justifique la necesidad de semejante influencia, sea de los otros, o de nosotros mismos. Cuestiones del tipo “¿debemos o no atacar Cartago?”, “¿debería comprar tal producto?”, son algunos ejemplos en donde la naturaleza del problema habilita la argumentación persuasiva.

La ley de problematicidad invertida permite comprender cómo en una relación retórica “cuanto más explícito es el problema, más se despliega el texto en forma de resolución”²⁰⁷. De igual manera sucede con la persuasión: cuanto mayor sea el grado de problematicidad – léase el equilibrio entre razones a favor y en contra de una decisión –, más y mejores recursos habrán de reclutarse para influir en el vector de la acción. La toma de decisión debe comprenderse como consecuencia de tal desequilibrio que la argumentación persuasiva desencadena.

Teniendo en cuenta lo anterior, sería conveniente preguntarnos si es posible potenciar la fuerza persuasiva de una idea antes de que esta se presente en su forma argumentativa. Y en caso de que sea posible, deberíamos proponer en qué condiciones convergen semejantes elementos potenciadores de la influencia. Esto significaría dirigir nuestra

²⁰⁷ Meyer, *Principia rhetorica*, 346.

atención hacia los factores que favorecen nuestro asentimiento antes de que las pruebas sean presentadas, o que, al menos, desde su apriorismo argumentativo consiguen definir el grado, el alcance y la efectividad de estas.

Por “fase argumentativa” de la persuasión se comprende aquí el momento donde son deliberadamente presentadas las pruebas para conseguir la adherencia a una idea determinada. La Retórica, desde Aristóteles a Perelman (*Traité de l’argumentation*, 2010), habría de dirigir su atención esencialmente a esta fase donde las pruebas son presentadas a nuestro asentimiento. A grandes rasgos, las pruebas retóricas podían clasificarse en: pruebas relativas a la fuente (ethos), pruebas relativas al mensaje (logos), y pruebas relativas al destinatario (pathos).

La primera prueba, el ethos, está relacionada con la credibilidad de quien emite el mensaje, lo que Cicerón llamaba, las virtudes del orador. La segunda, el logos, es el mensaje mismo como prueba, su validez argumentativa, pero también su estilo: tanto lo que se dice como la manera en que se dice. La tercera, el pathos, es la prueba relativa al contexto de recepción de la idea. Aquí no solo intervienen las emociones del auditorio, sino el sentido, oportunidad y relevancia del mensaje en relación con el destinatario. El paralelo de estas categorías retóricas (ethos, logos y pathos) no solo se manifiesta en relación con la tríada categorial de la comunicación (fuente, mensaje, destinatario), sino también a la tríada categorial de la psicología (actitud, cognición, emoción).

Sin embargo, como tales pruebas pertenecen a lo que hemos llamado “fase argumentativa”, estas deben por lo tanto articularse como respuesta a una problemática. Como ya se comentó, la persuasión requiere un determinado grado de problematicidad que justifique la deliberación argumentativa, dado que, en cierta medida ella es la influencia hacia una respuesta. Si A persuade a B de comprar un producto, el acto de compra del producto se está planteando como una respuesta. Así pues, toda prueba o artificio que se reclute en la argumentación persuasiva solo viene a añadirse a una idea que se ha tomado de antemano como respuesta a una problemática.

Así pues, habremos de conceder con Meyer²⁰⁸ y Cushman²⁰⁹ que el modo de plantear la problemática modela, prefigura y tipifica las pruebas que se presentan en la fase

²⁰⁸ Meyer, *La problématique*.

²⁰⁹ Meyer y Cushman, «Argumentation in the Light of a Theory of Questioning».

argumentativa (ethos, logos y pathos). Toda argumentación trata sobre los vínculos pregunta- respuesta y sobre la adecuación que los funda. A esta relación pregunta-respuesta se le conoce como “diferencia problematológica” y a la teoría que la formula, como “problematología”.

Entonces, si aplicamos el enfoque problematológico a la argumentación persuasiva, esto es, plantear el asunto en los términos de la relación problema-solución o cuestión-respuesta, habremos de darnos cuenta de que no pueden deslindarse los recursos que se utilizan para argumentar, del problema del que tales recursos pretenden ser solución. De acuerdo con lo anterior – y a la ya mencionada “ley de problematicidad invertida” –, se sigue que, si el modo de plantear la idea reduce o disimula su grado de problematicidad, también habrá de reducirse notablemente en cantidad y grado las pruebas a presentar para conseguir la adherencia a tal idea. Dicho de otra manera: mientras menos explícita sea la cuestión, menor será la diferencia problematológica entre los interlocutores, y, por lo tanto, menos oportunidad habrá para la deliberación y la presentación de pruebas. El olvido del problema – y por tanto de la diferencia que él genera – crea la falsa impresión de que ambos interlocutores comparten el mismo parecer. Por consiguiente, será más sencillo el ejercicio de la influencia: al disolver la diferencia en identidad, se ha cerrado la puerta de la argumentación y se ha abierto la de la retórica.

En relación con lo anterior, podemos concluir que, en efecto, existe una etapa persuasiva, y esta no se localiza en la “fase argumentativa” de la persuasión, sino en el planteamiento del problema: en la presentación de la cuestión de la cual la “fase argumentativa” quiere erigirse como solución. La palabra persuasión nos remite a varios factores no contemplados en la interacción comunicativa que se despliega en la tríada fuente-mensaje-destinatario. El más importante de ellos es el contexto, puesto que es “el mediador de la diferencia problematológica”, aquello que reúne en las variables del espacio y del tiempo, al menos dos interlocutores (uno para quien la idea está dada como problema y otro para quien la idea se da como solución).

Por contexto no solamente deben comprenderse las circunstancias materiales y el entorno situacional enunciativo que circunscribe el acto comunicativo, sino también el sistema de sobreentendidos que permite codificar y decodificar el mensaje. Para Teun van

Dijk, el contexto es una categoría que debe comprenderse como una abstracción de la situación real en la que la gente habla ²¹⁰ y este consta de varios elementos tales como: la intención del hablante, los roles sociales o profesionales de los interlocutores, el tipo de evento comunicativo, las representaciones sociales, las circunstancias de lugar y de tiempo, entre otros.

El término persuasión fue acuñado por el psicólogo Robert Cialdini en su obra homónima *Pre-suasion: a revolutionary way to influence and persuade* (2016). La finalidad del estudio de Cialdini no consiste solo en reivindicar el importante rol de la atención en la comunicación persuasiva, sino en elaborar un esquema alternativo que pone en cuestión la tríada retórica ethos-logos-pathos como modelo suficiente de explicación de lo que Aristóteles llamó la persuasibilidad de una idea.

La persuasión es definida como el prelude de la atención (Cialdini, 2016) que posibilita la comprensión y la aceptación de un mensaje. La hipótesis que guía su análisis está profundamente influenciada por la noción psicológica del efecto de anclaje primario, el cual supone que existe una suerte de sintaxis interpretativa y evaluativa, en el sentido de que el orden de presentación de los elementos de un mensaje determina el resultado final de nuestra interpretación y evaluación del mismo. Cialdini lo considera un “principio básico, aunque desconocido de toda comunicación” (Cialdini, 2016, p. 13): los primeros elementos presentados modifican la forma en la que los otros reciben nuestro mensaje. La persuasión es un procedimiento que consiste en lograr que el destinatario se encuentre, en primer lugar, receptivo al mensaje antes de escucharlo. Para saber persuadir es necesario saber persuadir (Cialdini, 2016, p. 13)

La orientación de la atención puede volver a los destinatarios más abiertos a un mensaje gracias a la persuasión, incluso antes de que este sea desarrollado (...)
Pues, muy frecuentemente, la dificultad más grande que tiene un locutor no es presentar buenos argumentos, sino convencer a su auditorio de que vale la pena consagrar su energía y su tiempo limitado a estudiarlos. (Cialdini, 2016, p. 73)

Para Cialdini, la persuasión consiste en identificar valorar y poner en práctica varios de

²¹⁰ Van Dijk, *Estructuras y funciones del discurso*.

los siguientes factores: 1) el sentido de la oportunidad, lo que los oradores griegos llamaban “*kairós*” y que Cialdini prefiere llamar “los momentos privilegiados”; 2) el sentido de la relevancia, pues la atención, cuando se canaliza, manifiesta la tendencia humana de jerarquizar y asignar grados de importancia; 3) los recursos captadores de la atención, que son aquellos encargados de despertarla y potenciarla; 4) los recursos imanes, cuya función es mantener y dirigir la atención.

El tránsito de la persuasión a la persuasión se determina en función de cómo es abordada la influencia a partir del momento oportuno de la canalización de la atención. Aquí entra en juego la asociación: una vez canalizada la atención cómo asociamos un estímulo a una nueva respuesta.

Conclusiones

Después de haber abordado en otro apartado la relación entre creencias y acciones, la cuestión de la influencia ha vuelto a tratarse aquí, aunque ahora se ha hecho a través de otros factores. La principal conclusión que aquí se extrae es que la influencia de opiniones no debe restringirse exclusivamente al momento persuasivo de la argumentación. Toda información que recibimos y compartimos posee necesariamente un encuadre por el que ciertos elementos de la información son resaltados mientras que otros son ocultados. Este fenómeno ocurre en el momento de exposición y representación de la idea, lo cual significa que es completamente independiente de la voluntad de influenciar.

Para fundamentar esta tesis se aduce que toda persuasión lo es en relación de una creencia a la que se presentan argumentos o contraargumentos para conseguir una adherencia. El modo en que dicha creencia es presentada – y por lo tanto, percibida – determina el modo en cómo es evaluada y posteriormente instrumentalizada en una inferencia que tenga intenciones persuasivas. En este estudio, hemos observado que la persuasión no es simplemente una cuestión de presentar argumentos sólidos o evidencias, sino que depende también de los elementos previos que enmarcan y condicionan la percepción del receptor.

La noción de pre-suasión, tal como la define Robert Cialdini, resalta cómo la preparación

previa de la audiencia, mediante el establecimiento de un contexto favorable, puede moldear la receptividad del receptor antes de que se le entregue el mensaje persuasivo. Esta idea subraya la importancia de los factores contextuales y de la manera en que la atención y la expectativa del receptor son dirigidas estratégicamente para facilitar el impacto del mensaje.

El concepto de efecto marco (*framing*) es central en este proceso. El efecto marco hace referencia a la manera en que los problemas o temas son presentados, es decir, cómo se construye el "marco" a través del cual se interpreta una situación. El marco no solo organiza el significado del mensaje, sino que también determina cómo se perciben los hechos, las alternativas disponibles y las posibles respuestas. El mismo conjunto de hechos puede ser interpretado de maneras muy diferentes dependiendo de cómo se enmarque el mensaje.

Así, los marcos no solo guían la interpretación de los hechos, sino que también establecen las condiciones para la persuasión misma. En este sentido, la relación entre el problema-solución que establece la teoría de la argumentación de Meyer adquiere una nueva dimensión. El problema planteado debe ser enmarcado adecuadamente para que las soluciones que se ofrezcan sean percibidas como las respuestas adecuadas o satisfactorias. Este enfoque integrador, que incluye la persuasión y el efecto marco, ofrece una visión más compleja y matizada sobre cómo se establece la influencia. Los elementos que rodean la comunicación – como las expectativas, las emociones preexistentes, y las normas contextuales – juegan un papel fundamental en la determinación de la efectividad del mensaje.

Problematología y Retórica

*À la maxime fasciste : « Croire, obéir, combattre », nous en opposons une autre qui serait :
« Douter, se décider et convaincre »*

Criterios de justificación: un enfoque problematológico

1-El dilema de Ícaro

La actividad filosófica a menudo ha tenido dificultades para formular sus criterios de justificación, aunque ciertamente ha hecho más intentos que cualquier otro ámbito del conocimiento. Al punto que algunos han llegado a sostener que tal formulación sería el único objetivo de la actividad filosófica²¹¹. Así, el científico que interrumpe su ciencia para examinar los criterios según los cuales trabaja está pensando como un filósofo en tal punto²¹². En cambio, hay otros a los que esta característica les puede sonar dudosa o al menos no esencial. Por un lado, a aquellos con “sus compendios de metafísica en las manos”²¹³, quienes utilizan los textos filosóficos como fuente de autoridad y justificación. Para ellos toda la fuente de justificación filosófica yace en la misma historia de filosofía. Y, por otra parte, están

²¹¹ Ryle, *Collected Papers II*, 323.

²¹² Ryle, 194.

²¹³ Kant, *Prolegomena zu einer jeden künftigen Metaphysik, die als Wissenschaft wird auftreten können*, 4:526.

los que ven la actividad filosófica como un área cuya principal característica es el pensamiento lógico. Estos tienden a pensar que la adherencia a las reglas de la lógica, y particularmente a la ley de la contradicción, son en sí mismo el criterio de justificación en la Filosofía. ¿Cómo se puede afirmar que precisamente esa actividad que pretende ser la más crítica de todas no tiene criterios de justificación? ¿Se preguntan acaso por qué la evidencia es persuasiva? Nuestra preferencia por lo verdadero en lugar de lo falso, de lo justo en lugar de lo injusto, del orden en lugar del caos, no es algo que pueda demostrarse, sino argumentarse.

Lo que se relaciona más directamente con nuestra discusión es el hecho de que esta posición en sí misma, que defienden en su mayoría los positivistas, está filosóficamente comprometida con la justificación, aunque tal justificación se encuentra obviamente sujeta a los únicos criterios que ellos mismos aceptan, es decir, a criterios lógicos o empíricos. La justificación de esta postura debe estar dada precisamente en ese espacio que los positivistas buscan remover, el espacio en el que se requiere justificación, pero en el que no existen criterios definitivos de justificación. Wittgenstein, el padre moderno de este enfoque, se vio obligado a utilizar la metáfora de la escalera en su lucha con esta angustia intelectual. En su libro, *Tractatus Logico-Philosophicus*, escribe:

Mis proposiciones sirven como elucidaciones de la siguiente manera: cualquiera que me comprenda eventualmente las reconoce como absurdas, justo cuando ya las ha usado, como un escalón, para subir más allá de ellas. (Él debe, por así decirlo, tirar la escalera después de haberla subido.)²¹⁴

Por el contrario, una actividad que no está comprometida con la justificación claramente no puede considerarse como una actividad crítica. En otras palabras, la búsqueda de la justificación alcanza una realización crítica en la filosofía en particular, precisamente porque la cuestión de la justificación se manifiesta en toda instancia de argumentación. Descuidar la necesidad filosófica de la puesta en cuestión de los criterios de justificación conduce irremediablemente al dogmatismo. El dogmatismo sería esa postura que excluye de sus argumentaciones la discusión en torno a sus criterios de justificación, o los supone definitivos.

²¹⁴ Wittgenstein, *Tractatus Logicus-Philosophicus*, 151.

Visto así, tiene pleno sentido que la antípoda de los dogmáticos – los escépticos – hayan sido quienes prestaron especial atención al problema de los criterios de justificación. La suspensión del juicio o *epoché* no era sino el resultado de razonamientos cuya premisa revelaba un problema de justificación. Si en su examen de las tesis de una doctrina existía una insuficiencia de criterio, una regresión, o bien una doctrina opuesta de igual valor justificativo (equipolencia), se consideraba que no había una “medida” suficiente para asentir o negar una tesis, y, por lo tanto, se suspendía el juicio²¹⁵. La palabra *kriterion* en griego hace referencia a “medida” o “estándares”. Así lo utiliza Sexto Empírico en la siguiente analogía:

Así como no puede comprobarse la magnitud en la que algo es ligero o pesado sin una pesa, ni tampoco en la que algo es recto o torcido sin una regla, así también el intelecto no tiene una medida (*kriterion*) que le permita escudriñar las cosas sin la percepción sensorial²¹⁶.

Si el criterio de un juicio es su medida, debe por lo tanto encontrarse sobre él o más allá de él para que, por así decirlo, se considere su razón formal de ser. El mismo Sexto Empírico asoció los tipos de criterios con los tipos de causa y fines²¹⁷: así pues, hay criterios “por los que”, criterios “a través de los que”, “desde los que” y criterios “de estado”²¹⁸. Tal y como operan las causas, así también operan las razones. De modo que los criterios de justificación deberían adolecer del mismo problema de la regresión causal o de la reciprocidad causal: así es como pueden citarse insuficiencias de argumentos infinitamente regresivos en muchas de sus manifestaciones, y modos de reciprocidad infinita en muchas de sus manifestaciones²¹⁹.

Considérese un tren de longitud infinita, en el que cada vagón se mueve porque el delante se mueve. Incluso suponiendo que ese hecho sea una explicación adecuada para el movimiento de cada vagón, uno se siente tentado a decir, en ausencia de una

²¹⁵ “Scepticism is here described not as a thesis based on a set of arguments, or a particular state of mind, or a collection of beliefs, but as ability (δύναμις). As our passage tells us, it is an ability which involves setting out oppositions and it is by virtue of the equipollence of the opposed items and accounts that suspension of judgement arises” Sienkewickz, *Five modes of skepticism.Sextus Empiricus and the agrippan modes*, 34.

²¹⁶ Sextus Empiricus, *Against the logicians*, 95.

²¹⁷ *Similar, too, to what these men say about criteria seems to be what they say about ends. For effects on us extend also to ends.* Sextus Empiricus, 87.

²¹⁸ Sextus Empiricus, 55.

²¹⁹ Dentro de todas estas se pueden citar la Objeción de ausencia de punto de partida (No- starting point objection), la objeción de la inexaminabilidad (Unsurveyability Objection), objeción de la reciprocidad conceptual y la reciprocidad causal. Sienkewickz, *Five modes of skepticism.Sextus Empiricus and the agrippan modes*.

locomotora, que todavía no tiene explicación para el movimiento del conjunto. Y esa metáfora podría transferirse acertadamente al caso de la justificación en general.²²⁰

Sin embargo, lo que representa un verdadero problema es que para los escépticos no solo hay regresión infinita de justificaciones, sino también de criterios de justificaciones (κριτήρια), de signos (σημεία), de explicaciones (αἰτια) y de definiciones (ὅροι)²²¹. Irónicamente, tales faltas o insuficiencias de criterio son a la vez el criterio de justificación para la suspensión del juicio. Irónicamente los extremos se tocan: escépticos y dogmáticos.

Y es aquí donde emerge la necesidad de referirse al dilema filosófico que da título al presente apartado. El mito de Ícaro, aunque ilustra como muchos otros mitos griegos las consecuencias de la desmesura, ofrece una analogía particular para referir al “vuelo de la Filosofía” y, en especial, a uno de sus dilemas: la justificación. La Filosofía pendula del problema de la tesis al problema de su justificación, de la ambigüedad de criterios de justificación a su compromiso con ella. El dilema consiste en que así debe ser, pues si, por el contrario, solo desciende al mar de las tesis, sus alas se volverán muy pesadas y acabará por caer en las aguas del dogmatismo. En cambio, si solo asciende al sol de las justificaciones y los criterios de justificaciones, el calor del escepticismo terminará por derretir la cera de sus alas e impedir su vuelo.

Si bien la Filosofía adolece de tal dilema – y esto contiene una agonía en algún sentido tal hecho no menoscaba la posibilidad de ver la actividad filosófica como actividad crítica. Además, sólo una actividad en la que no existen criterios definitivos de justificación y que al mismo tiempo se compromete con la justificación, puede encarnar plenamente el ideal crítico. Para ello debe tratarse de una actividad intelectual dentro de la cual es siempre legítimamente posible cuestionar el estatus tanto de los principios fundamentales como del carácter de la justificación requerida.

Esta característica explica también el considerable predominio, en la discusión filosófica, del uso de diatribas respecto de la "*petitio principii*", Como explicó Chaim Perelman²²², tales críticas indican que, para el auditorio, el hablante ha supuesto algo que debería haber probado

²²⁰ Sextus Empiricus, *Against the logicians*, 61.

²²¹ Sienkewickz, *Five modes of skepticism. Sextus Empiricus and the agrippan modes*, 74.

²²² Perelman, *Traité de l'argumentation : la nouvelle rhétorique*, 14-15.

correctamente, que sus premisas han supuesto la veracidad de la conclusión en lugar de probarla.

En una actividad donde los criterios de justificación son conocidos de antemano, es difícil pensar en una razón por la cual un orador caería en la falacia de la petición de principio, y si así sucediera, en cualquier caso, se atribuiría a una negligencia suya. En cambio, cuando los criterios de justificación no son definibles, pero la necesidad de la justificación es vinculante, hay un espacio considerable para los casos en los que la justificación presentada por un hablante determinado puede ser vista por otros como necesitada de justificación, incluso si este hecho puede no atribuirse a negligencia alguna por parte del hablante. En otras palabras, el predominio de críticas de este tipo en discusión filosófica, dice más sobre el carácter de esta discusión que lo hace sobre la naturaleza de los hablantes. De hecho, toda afirmación filosófica es un reclamo potencialmente abierto a tales críticas, ya que no existe un acuerdo conocido y acordado marco de supuestos o justificaciones con el que se comprometen los filósofos. Por lo tanto, el uso de tal crítica en Filosofía no es necesariamente evidencia de negligencia, sino más bien un aspecto esencial de la crítica filosófica.

Todo esto lleva a la conclusión de que cualquier intento de comprensión no solo del discurso, sino también de la actividad filosófica en general, puede obtener una gran ayuda de un examen de esta actividad desde el punto de vista retórico. La Retórica, que trata con argumentos cuya validez no se deriva de criterios predeterminados, puede proporcionar herramientas significativas para la comprensión de la actividad intelectual, una de cuyas dos características fundamentales es la ausencia de criterios definitivos de justificación junto con un compromiso de justificación.

Por añadidura, la identificación de los aspectos retóricos en los argumentos filosóficos ha servido y sirve para criticarlos y descalificarlos filosóficamente. Sin embargo, los argumentos filosóficos apelan al juicio del sujeto, y, por tanto, tienen la intención de convencer. Así pues, la cuestión no debería ser en qué argumentos filosóficos uno puede ubicar argumentos retóricos, sino saber determinar qué elementos del argumento hacen preferible la adherencia de nuestra creencia. La convicción per se no es un fin reprochable; por el contrario, es su negación lo que puede conducir a resultados extremadamente problemáticos desde un punto de vista filosófico: al fraude y al autoengaño. Aunque los

filósofos quieran prescindir de la retórica para probar sus posiciones de una forma “pura”, lo que una prueba filosófica lleva dentro no es otra cosa que un “puro” elemento de convicción.

2- La definición problematológica de “Retórica”

La necesidad de un enfoque problematológico emerge como consecuencia directa de haber planteado la justificación de criterios como un problema central en la praxis filosófica. Una Retórica de la Filosofía habrá de dar cuentas también de cómo el alcance de los criterios de justificación debe ajustarse a los límites implícitos en el problema que les da sentido. La intención de adentrarnos en los umbrales de la Problematología apunta esencialmente a poder explicar las condiciones bajo las cuales los criterios de justificación que respaldan una respuesta satisfacen la pregunta que los origina.

La Problematología se presenta entonces como el enfoque que propone una nueva concepción del pensamiento y del lenguaje donde el concepto de cuestionamiento ocupa el lugar central. En estas condiciones sería casi imposible que la Retórica, en su calidad de teoría del discurso performativo, pudiera quedar fuera de las aplicaciones del instrumento problematológico, tanto más si el discurso es quizás el lugar más apropiado donde encontramos la plena manifestación de la relación pregunta-respuesta.

Notemos que, cuando Michel Meyer se embarcó en una investigación de la Retórica, su intención fue romper con la ruta clásica que asume las distinciones, las reglas de acción, las etapas de construcción que los tratados tradicionales de Retórica ponían a nuestra disposición, en particular los de Aristóteles, Cicerón o Quintiliano. Al contrario: prefirió evitar este camino para ver qué pasaba si los problemas tradicionales de la Retórica se trataban con la metodología problematológica. Ahora bien, el primer problema auténtico de estos tratados clásicos es el de la definición de esta disciplina.

¿Qué es la Retórica en la visión problematológica? La respuesta se encuentra en varias obras, aunque presupone aproximadamente los mismos elementos. En su *Cuestiones de retórica: lenguaje, razón y seducción*²²³, Michel Meyer considera que la retórica “es la

²²³ París: Librairie Générale Française, 1993. Michel Meyer

negociación de la distancia entre los hombres sobre una cuestión, un problema”²²⁴. Esta definición se basa en un análisis cuidadoso de todas las interpretaciones clásicas de este campo. Su punto de apoyo se materializa, o bien en la refutación de ciertas definiciones, (lo que, a juicio de Meyer, no corresponde a un sentido adecuado del campo), o bien en la asunción de algunas sugerencias que respaldan también ciertas intuiciones explicativas del autor (por ejemplo, el punto central de la definición aristotélica: "la facultad de considerar para cada pregunta lo que puede ser adecuado para la persuasión")²²⁵. Ciertamente, la definición de Meyer surgió de la comparación con otras autoridades en la materia.

Detengámonos, por ejemplo, en la definición de Perelman y Olbrechts-Tyteca, a la que incluso Meyer se refiere en su intento de responder a la pregunta “¿Qué es la Retórica?”. En el *Tratado de la Argumentación* se define la Retórica como “el estudio de las técnicas que determinan la adhesión de los espíritus a una idea”²²⁶ o “las técnicas discursivas que permiten provocar o reducir la adhesión de los espíritus a las tesis que se presentan para su asentimiento”²²⁷. Descubrimos que hay aquí un paso de una transferencia de verdad (de las premisas a la conclusión) en el caso de la deducción lógica a una transferencia de adhesión (de una idea del orador a su audiencia). Sin embargo, negociar la distancia entre interlocutores sobre un problema engloba la idea de transferir la pertenencia yendo más allá.

En un breve ensayo monográfico²²⁸, Meyer hace un inventario de los intentos de establecer el significado de la retórica, distinguiendo entre tres tipos de definiciones. En primer lugar, las definiciones que equiparan la retórica con un arte de manipulación de audiencias (la comprensión del Gorgias y el Fedro de Platón, que asocia la retórica al ámbito de la opinión e, igualmente, cualquier tradición que venga de Platón). Luego, las definiciones que asimilan la retórica a un acto de persuasión (el origen de esta definición se encuentra en la Retórica de Aristóteles, atraviesa la época moderna, por ejemplo, el tratado de Chagniet y llega hasta el Tratado de Perelman y Olbrechts-Tyteca). Finalmente, las definiciones que ven

²²⁴ Ibidem, p.22.

²²⁵ Aristóteles, *Retórica*, 47.

²²⁶ Perelman y Olbrechts-Tyteca, *Tratado de la argumentación*, 5.

²²⁷ Perelman y Olbrechts-Tyteca, 12.

²²⁸ *La rhétorique*, París: PUF, 2004. Michel Meyer

en la retórica un arte de hablar bien (desde Quintiliano, asociando a Du Marsais y Fontanier y hasta todos los representantes del análisis textual en la actualidad).

Su propia definición mantiene los mismos marcos de comprensión que la anterior: “la retórica es la negociación de la diferencia entre los individuos sobre un tema determinado”²²⁹. Aquí es notable el reemplazo de la noción de “distancia” por la noción de “diferencia”. Esta sustitución especifica que, respecto de una cuestión, entre individuos – más precisamente entre interlocutores que negocian una pregunta – una distancia (aunque el término “distancia” tiene un sentido algo técnico al que el receptor está bien acostumbrado) es más bien una diferencia de opinión (quizás un conflicto de opinión en términos de la pragma-dialéctica de Van Eemeren) que debe ser tratado de manera racional (negociar es una confrontación de evidencias y argumentos para convencer).

Finalmente, en su obra de síntesis llamada *Principia Rhetorica: Una teoría general de la argumentación*²³⁰, el autor mantiene la tradición de las clasificaciones de definiciones de la retórica y conserva la tripartición anterior con la observación de que, esta vez, los criterios de diferencia están mejor especificados: definiciones centradas en la audiencia (el arte de manipulación de Platón discutido anteriormente), definiciones centradas en el lenguaje y el estilo (Aristóteles y su tradición) y definiciones centradas en el hablante (el arte de hablar bien de Cicerón y Quintiliano). Al final de este pequeño recorrido histórico, Meyer nos da su definición: “la retórica es la negociación de distancia entre individuos sobre una cuestión dada”²³¹

En cuanto a esta definición, sería apropiado discutirla más detenidamente. En primer lugar, de todas las afirmaciones de Meyer, podemos concluir que, desde su punto de vista, la definición propuesta (una definición en el espíritu problematológico) tiene la ambición de ir más allá de la unilateralidad de toda definición que la Historia de la Retórica ha conservado. Siempre sabemos por la *Retórica* de Aristóteles que el discurso oratorio y, en general, una relación retórica implica un tríptico de entidades que dan lugar al todo, la integralidad y la

²²⁹ Ibidem, p 10.

²³⁰ Meyer, *Principia rhetorica*.

²³¹ Meyer, 21. Como podemos ver, la definición de Meyer se ha mantenido igual, en todo caso, dentro de los mismos marcos de comprensión.

unidad de comprensión de la retórica: el logos (el discurso), el ethos (el hablante) y el pathos (la audiencia). Ahora bien, como hemos visto, cada grupo de definiciones privilegia uno u otro de los elementos de este tríptico: las definiciones centradas en el lenguaje privilegian el logos, las definiciones centradas en el hablante privilegian el ethos y las definiciones centradas en la audiencia privilegian el pathos. Sin embargo, es una simple observación: la unilateralidad no puede dar cuenta de todo. Siempre se siente como una negatividad de la comprensión.

La definición problematológica de la Retórica por su parte es abarcadora desde el punto de vista de la interrogatividad: cuestiona también el ethos, el logos y el pathos para construir una solución aceptable en cuanto al papel del autor (sus habilidades, su disponibilidad, sus recursos argumentativos e incluso su carisma), de discurso (sus posibilidades de expresión, su estilo, su capacidad de persuasión e incluso de seducción, su construcción) y de público (sus posibilidades de recepción, sus pasiones, sus reacciones). Tal definición nos señala directamente la distancia (la diferencia) de puntos de vista sobre una determinada cuestión, sobre un determinado problema. Este aspecto es de particular importancia. La diferencia es la puerta de entrada al cuestionamiento, es decir, la pareja pregunta-respuesta. Si los individuos tienen una diferencia de opinión respecto de cualquier pregunta, cualquier problema, entonces el curso de acción normal en el caso de una negociación es hacerse preguntas unos a otros y dar respuestas a estas preguntas.

El cuestionamiento que obra en la negociación tiene dos objetivos bien definidos: por un lado, aclarar las preguntas para comprenderlas, y, por el otro, dar pruebas para convencer de una solución respecto a las preguntas. Toda relación retórica es, de hecho, una secuencia de acciones de negociación sobre determinados temas, sobre determinados puntos de vista; el cuestionamiento tiene, en este caso, el papel principal.

Finalmente, la definición nos dice que todo este cuestionamiento que exigen los actos de negociación apunta a una cuestión (en el sentido de problema y no de acto de interrogación). Ello significa que existe una diferencia entre los actores en una relación de comunicación y dicha diferencia se refiere a un problema: los interlocutores tienen diferentes puntos de vista sobre este problema. Hay dos aspectos que deben destacarse en este punto.

El primero – la diferencia, los diferentes puntos de vista de los interlocutores – nos lleva directamente a la conclusión de que los interlocutores tienen interpretaciones aléticas distintas sobre el enunciado que describe la pregunta. Por ejemplo, si el problema a negociar está contenido en el enunciado: "La virtud puede ser conocida", entonces la diferencia radica en que el individuo X considera verdadero ese enunciado y el otro individuo, su interlocutor, lo considera falso. Esta es la diferencia en la interpretación alética del problema, es decir, referente a las distintas modalidades de sentido del enunciado que lo implica.

El segundo aspecto: si la diferencia es la condición de eficacia de una negociación, entonces significa que, bajo el concepto de pregunta, el problema puesto en cuestión por la definición sería imposible encontrarlo, no importa de qué tema se trate. Sino que, por el contrario, solo puede encontrarse el tema que puede ser negociado, es decir, un problema que se expresa mediante un enunciado que se puede sustentar y refutar simultáneamente. Por ejemplo, el problema oculto en el enunciado: "El triángulo es una figura geométrica que tiene tres ángulos" no se puede negociar porque normalmente no se puede refutar. Por otro lado, el problema que revela la afirmación: "La virtud se puede conocer" sigue siendo siempre una cuestión por negociar porque puede ser sustentada y refutada por los interlocutores. De ahí la distinción que hace Aristóteles, en sus *Tópicos*, entre premisas analíticas (imposibles de negociar) y premisas dialécticas, siendo estas últimas objeto de controversia y punto de partida de debates contradictorios.

3- Argumentos *ad hominem*: cuestiones relativas al Ethos

Según su objeto, los argumentos pueden dividirse en argumentos *ad rem* y argumentos *ad hominem*. Los argumentos *ad rem* tratan el problema desde su relación con los hechos y poseen una estructura interna relativa al logos y las leyes de la lógica. Los *argumentos ad hominem* tratan el problema desde su relación con los interlocutores, que los constituyen como problema en la negociación. Llevar a cabo esta distinción quiere resaltar que los argumentos adquieren una dimensión por la que podemos juzgarlos como correctos o verdaderos, y otra por la que podemos juzgarlos confiables e importantes. Así pues, las tres

cualidades que un argumento debe poseer para encarnar la síntesis de validez y valor son estas: veracidad, confiabilidad y relevancia.

Normalmente los pocos entendidos suelen confundir los argumentos *ad hominem* con falacias o, peor incluso, con insultos. Un insulto no es un *ad hominem* porque, para empezar, ni siquiera es un argumento. Un insulto marca una acentuación en la distancia y, por lo tanto, constituye una declaración de la voluntad de no negociar. Los argumentos, en cambio, se insertan en una dinámica de negociación de distancias y diferencias en relación con un problema dado. Ciertamente, hay argumentos *ad hominem* que revisten la forma de falacias, pero eso también sucede con los argumentos *ad rem*. Muchas falacias tienen como objeto el contenido del argumento. Pensemos, por ejemplo, en la petición de principio, la falsa disyunción, la falsa causalidad, la falacia de composición, y la lista puede hacerse inabarcable. Sin embargo, hay una peregrina cualidad de todas las falacias que revisten la forma del *ad hominem*: pretenden juzgar la validez de un argumento a partir de su valor, o, dicho de otra manera, apuntan a desacreditar la veracidad del argumento al desacreditar a quien lo defiende.

Perelman, Meyer y Johnstone coinciden en que la Filosofía no ha podido desprenderse de la argumentación *ad hominem* porque parte de su actividad consiste en el debate y la contraposición de opiniones. Un argumento *ad hominem* puede consistir en mostrar cómo una idea en particular concuerda o no con el sistema de ideas del autor en donde se inserta. Dado que una visión filosófica – o sistema – es una interpretación del mundo entero, incluyendo lo que debe contar como hechos o evidencia, surge la pregunta: ¿cómo pueden los filósofos comunicarse o dirigirse entre sí? El tema persistente es que deben hacerlo mediante argumentos. Pero no pueden ser argumentos *ad rem*, basados en hechos, ya que lo que cuenta como un hecho puede no ser común a todos los filósofos. Por lo tanto, deben argumentar *ad hominem*. Esta tesis suena más radical de lo que en realidad es, pues ciertamente esta clase de argumentos intentan exponer alguna inconsistencia en la visión del filósofo con quien se está discutiendo.

Esta perspectiva, tan extraña a primera vista, parte del supuesto de que la argumentación es resultado de la negociación, y, por tanto, está inscrita en una actividad práctica, en una interacción social. Perelman inaugura este enfoque al prestar particular atención a la noción

de acuerdo. Para argumentar se requiere de acuerdos, tanto del contenido de lo que se va a tomar por premisas, como de los vínculos entre ellas, como de la forma de servirse de tales vínculos. Los acuerdos garantizan el marco de legalidad intersubjetiva de la argumentación.

Ahora bien, los acuerdos en las premisas pueden ser de dos tipos: se puede estar de acuerdo respecto de hechos, de verdades, de evidencias, pero también se puede estar de acuerdo con valores, jerarquías y tópicos. Para elaborar un argumento *ad rem* no solo se requiere que exista un consenso de lo que va a tomarse como real o fáctico, sino del valor y el lugar que ocupan en el vínculo argumentativo. Por ello, para Perelman, "*la petitio principii*" no es una falacia lógica, porque [la lógica] nunca ha prohibido el uso del principio de identidad. El hecho es que cometer una *petitio principii* es considerar como concedida una premisa que el interlocutor cuestiona. La verdad de la premisa no está en discusión, sino solo la adhesión del interlocutor". Toda argumentación es— en sentido amplio — *ad hominem* pues depende de lo que el interlocutor esté dispuesto a admitir como premisa²³².

La visión de Perelman sobre el papel de las personas en la argumentación constituye uno de los rasgos más singulares de su distanciamiento de los supuestos cartesianos sobre el razonamiento. Mientras el paradigma racionalista procuraba reducir al mínimo o eliminar las consideraciones personales, descartándolas como distracciones carentes de relevancia, Perelman sostiene que la argumentación, por su propia naturaleza, debe inevitablemente enfatizar a las personas concretas que participan en ella. Además, afirma que la relación entre el orador y lo expresado es siempre significativa.

Es debido a su relación con la acción que una argumentación nunca se desarrolla en el vacío, sino en una situación social y psicológicamente determinada. La argumentación implica la participación práctica de quienes forman parte de ella. Por lo tanto, si desconocer la imposibilidad de separar una afirmación de la persona que la realiza implica ser objetivo, entonces el significado de objetividad requiere ser reinterpretado. Un argumento no solo se genera en una situación social, sino que apunta a perpetuarse y ejercer un cambio sobre ella. Desde esta perspectiva, una falacia es un esquem erróneo en el proceso de comunicación que

²³² Perelman y Olbrechts-Tyteca, *Tratado de la argumentación*, 115.

impide la resolución de una diferencia, y que, por ende, impide el tránsito hacia ese cambio. El *ad hominem* como falacia viola una de las normas pragma-dialécticas al atacar a la persona en lugar de abordar el tema en discusión.

Desde Aristóteles, la naturaleza del *ad hominem* era esencialmente refutativa, y no funcionaba como prueba a menos que el objeto de la argumentación fuera uno de los sujetos implicados. Lo que parece estar implícito en la visión clásica es que lo que ataca el *ad hominem* en su versión falaz es una postura ética: el "No soy responsable de mis propias afirmaciones". "En el 'argumentum ad hominem'", afirma Whately que "la conclusión que realmente se establece no es la absoluta y general en cuestión, sino la relativa y particular; es decir, no que 'tal y cual es el hecho', sino que 'este hombre está obligado a admitirlo, de conformidad con sus principios de razonamiento o consistencia con su propia conducta, situación' ".²³³ Los argumentos *ad hominem* entonces no son necesariamente falaces.

Regreso a la proposición de que todos los argumentos filosóficos son *ad hominem*. Para empezar, distingo entre argumentos filosóficos negativos y positivos. La primera clase consiste en ataques a las opiniones de los oponentes. El *argumentum ad rem* no está disponible como arma para realizar tales ataques, ya que si intento señalar que la opinión de mi oponente es inconsistente con los hechos, este oponente debería poder responder de inmediato que los "hechos" que cito no son hechos en absoluto dentro de su propio esquema de cosas; es únicamente este esquema el que determina cuáles son los hechos.²³⁴

Los argumentos *ad hominem* abren la discusión en torno al ethos como prueba en sí mismo. La relación entre ethos y logos suele nutrirse de cierta reciprocidad: si el orador es confiable, su tesis será recibida con menos vacilación que de otra manera, y si la tesis parece obviamente verdadera, la confiabilidad de quien la propone parecerá aumentar. El discurso ha de interpretarse entonces como un acto del hablante; por tanto, la pedida de cuentas por la justificación del discurso paralelamente se extiende al hecho. Son muy discutibles las maneras de abordar la interacción entre una proposición y su proponente, principalmente en el contexto más amplio de la relación entre la crítica moral de una persona y la de sus actos.

²³³ Johnstone, *Argumentum ad hominem*, 91

²³⁴ *Ibidem*, 94.

La conexión entre acto y persona nos parece el prototipo de una serie de relaciones que dan lugar a las mismas interacciones y los mismos argumentos. La confianza en un orador o escritor es algo que debe ganarse y mantenerse, y, por consiguiente, siempre está en juego. Confiamos en las personas cuando juzgamos que poseen cualidades de carácter que las convierten en fuentes fiables en su área particular de conocimiento.

Tomando prestada la terminología de Kant, pero no necesariamente sus conclusiones, podemos decir que el *argumentum ad hominem* es inválido cuando el principio al que llama la atención se entiende solo como un imperativo hipotético. El residente de Berlín que dice "¡Deja Berlín!" no puede ser acusado adecuadamente de confusión si lo que realmente quiere decir es "¡Deja Berlín si quieres preservar tu salud!". Pues puede estar preparado para asumir las consecuencias de continuar residiendo allí. Pero donde un principio propuesto como un imperativo categórico es violado o ignorado por su proponente, solo puede ser prudente señalar esto. Si un mentiroso deliberado dijera: "Nunca digas mentiras", esto significaría, como mínimo, que el mandato proviene de una mente confundida, incapaz de identificar un acto como perteneciente a una regla que ella misma ha propuesto. Además, la sospecha puede recaer adecuadamente sobre el mandato mismo. Porque parecería haber un punto de vista desde el cual debería aplicarse a todos los casos y, al mismo tiempo, no necesitaría aplicarse a ellos. Pero para señalar tal confusión, solo es necesario mostrar que "este hombre está obligado a admitir... en conformidad con sus principios de razonamiento o consistencia con su propia conducta [o] situación." Por lo tanto, el *argumentum ad hominem* es válido al exponer confusiones con respecto a un imperativo categórico. Tampoco hay un *argumentum ad rem* disponible para atacar un imperativo de este tipo. Porque si una obligación es verdaderamente incondicional, no está sujeta a ningún hecho.²³⁵

Si hay algún aspecto en el que el filósofo tiene un interés fundamental en su punto de vista, o en el que pretende que ese punto de vista sea un imperativo categórico, el *argumentum ad hominem* será, en ese aspecto, un dispositivo polémico válido. Esto se debe a que el filósofo no habla desde una posición externa al mundo que describe; al contrario: está necesariamente

²³⁵ Idem.

implicado en aquello que postula. Las siguientes consideraciones deberían arrojar luz sobre el interés fundamental que tiene el filósofo en su propia filosofía.

Cuando el filósofo se adentra en la caracterización de la naturaleza humana y las categorías del pensamiento, no puede evitar proyectar su propio ser en esas reflexiones. No se trata aquí de una falacia, sino de una condición inherente a la empresa filosófica. Bajo pena de exclusión de esta empresa, debe asumirse que sus afirmaciones revelan algo esencial no solo acerca del género humano, sino también de sí mismo. En esta medida, la Filosofía nunca puede ser completamente objetiva o neutra; en el fondo, toda filosofía lleva inscrita la firma de su autor, una impronta que delata sus preocupaciones, sus limitaciones y sus horizontes.

Esto tiene una implicación crucial: al proponer que su visión sea adoptada, el filósofo no está simplemente describiendo el mundo desde una perspectiva impersonal. Está, en efecto, pronunciando un imperativo categórico: "¡Interpreta el mundo de esta manera particular!". Su propuesta filosófica, por tanto, no es solo un mapa para otros, sino también un espejo en el que se refleja su propia humanidad. Y si su humanidad es parte integral de lo que describe, entonces cualquier argumento dirigido a desmentir o desafiar su visión debe necesariamente incluir consideraciones sobre su posición particular en el entramado filosófico que construye.

De este modo, el *argumentum ad hominem* se revela como un recurso legítimo, siempre que se emplee para examinar la coherencia entre el filósofo y su filosofía. Al atacar al hombre, no se está simplemente cuestionando su persona; se está poniendo a prueba la integridad de su visión. ¿Puede un filósofo que niega el libre albedrío vivir como si él mismo careciera de toda capacidad de elección? ¿Puede aquel que defiende el relativismo moral prescindir de cualquier juicio absoluto en su propia vida? Estas preguntas, lejos de ser triviales o maliciosas, desvelan un terreno común en el que Filosofía y vida se encuentran, exigiendo que el pensador no solo explique, sino que encarne sus propios principios.

El *ad hominem*, fuera de cualquier esquema argumentativo, revela la dimensión de una relación retórica y sus sobreentendidos: la relación entre ethos y pathos. Michel Meyer afirma, por ejemplo, que, mientras más corta es la distancia (o diferencia problematológica) entre los interlocutores, más probable es que tenga lugar el uso de argumentos *ad hominem*. De hecho, lo define como "el argumento que trata de la diferencia y la distancia entre los

individuos”²³⁶. En esta situación retórica, cada parte proyecta la figura de su contraparte como premisas de cualquier argumentación. Meyer llama a esto *ethos proyectivo*. A diferencia del *ethos efectivo*, el *ethos proyectivo* es la imagen que el auditorio se forma del orador y donde proyecta intenciones, valores y la confianza que encarna. Esto obviamente también se extiende para el discurso filosófico.

El orador y el *c* constituyen toda situación retórica y deben, en consecuencia, ser considerados en cada proceso que involucra un tema retórico. La línea de pensamiento que subraya la función del *ethos* y el *pathos* en cada situación retórica recorre toda la historia de esta disciplina, tanto entre los que se esfuerzan por denunciarla como por los que tratan de encomiarla. Es justo esta característica la que inquieta a los escritores que quisieran extirparla de la discusión filosófica, mientras que, por otra parte, sus partidarios la ven como un componente profundamente significativo que nunca habrá de desaparecer de la discusión filosófica.

Chaim Perelman intenta establecer que el destinatario especial del filósofo es el que determina el filosofar como una actividad racional. En cualquier otra situación retórica, afirma Perelman, el hablante se dirige al destinatario o a un grupo de destinatarios que comparten características más o menos concretas, y, por consiguiente es capaz de ajustar su argumentación al carácter del destinatario. Por lo tanto, si se conoce a qué tipo de destinatario está dirigido el argumento, será posible determinar qué tipo de razones considera aceptables, así como qué tipo de fuente considera fiable. Contrariamente, el orador-filósofo se dirige a un destinatario que, en gran medida, carece de características concretas y, de hecho, afirma Perelman, equivale a cualquier posible lector de la literatura filosófica. La manera de los filósofos de tratar esta singular situación retórica – dice – es formularse a sí mismos un destinatario hipotético, el “auditorio universal”, como lo llama Perelman²³⁷.

Este auditorio es una especie de entidad teórica, quien, sin embargo, expresa, en gran medida, el carácter del hombre racional tal como se percibe en el contexto histórico-social dentro del cual el filósofo interviene. Definir el “auditorio universal”, tal y como destaca Perelman, es una tarea crucial, tanto si el filósofo se involucra con una contemplación interna

²³⁶ Michel Meyer, *Qu'est-ce que l'argumentation*, 116.

²³⁷ Perelman y Olbrechts-Tyteca, *Tratado de la argumentación*, 40-45.

como en el caso de formular su posición de forma hablada o escrita. Toda actividad filosófica es una actividad que implica un hablante y un destinatario, y el destinatario es tal “auditorio universal” supuesto por el filósofo. Este destinatario, que no está definido en virtud de intereses comunes de un grupo concreto de destinatarios, es – según Perelman – responsable del hecho de que la retórica de la Filosofía sea racional.²³⁸

La cuestión del hablante en la discusión filosófica suele surgir justo cuando uno afirma que hay una brecha entre las declaraciones del texto y las justificaciones que en realidad este provee. En otras palabras, tal consideración generalmente aparece sólo cuando existe algún tipo de insatisfacción respecto del texto, y no como uno de los componentes necesarios de una actitud crítica hacia el texto filosófico en general. Además, cuando la crítica filosófica incluye una consideración para el orador, esto a menudo se ve como hostil y discutible, o, en el peor de los casos, como un *ad hominem*. La suposición filosófica subyacente, aunque no siempre se presente explícitamente, es que los argumentos dados pueden y deben aislarse de su hablante, permitir su examen per se, mientras que la figura del hablante no se percibe como parte de “la argumentación misma”.

En este sentido, los textos filosóficos son tratados como científicos. El orador solo se convierte en objeto de crítica cuando el texto es totalmente rechazado. Después, el empuje de la crítica, que ya no se ocupa de la tesis del texto, se vuelve agresivamente al escritor, que se identifica instantáneamente con el orador en el texto. En otras palabras: referirse al orador (ethos) aparece como una adición a la crítica que niega el texto por completo, y no como parte integral de la crítica del texto mismo. Esta equiparación de escritor con orador sólo es razonable cuando los textos filosóficos tienen pretensiones científicas. En los textos científicos, como es sabido, se está sujeto a reglas conocidas de justificación, el peso de la argumentación es insignificante, por lo que una distinción entre el hablante y el escritor es totalmente fútil.

Los textos científicos, cuando están circunscritos a tales campos obligatorios de justificación, tienden a cancelar la presencia del hablante por completo. Por lo tanto, identificar el hablante con el científico no sería para nada problemático, y cualquier

²³⁸ Perelman y Olbrechts-Tyteca, 51.

referencia a su persona se encontraría fuera del alcance de una crítica científica de su argumento. Además, uno de los objetivos del discurso científico es la creación de textos cada vez más formales, unificando así el estilo en que se formulan con la imagen del hablante. En otras palabras, se supone que un procedimiento reemplaza la necesidad de considerar la caracterización del hablante (y especialmente su confiabilidad).

A diferencia de los textos científicos, los literarios siempre se consolidan en torno a la figura del hablante, ya sea el narrador o la voz lírica. Sin embargo, como estos textos no están comprometidos con la verdad, pueden permitirse un juego libre de altavoces de varios tipos, e incluso pueden comprender textos cuyo principio organizador es un hablante poco fiable o lo que en narratología se llama narrador deficiente. En tal caso resulta claramente de gran importancia para la comprensión del texto la figura del hablante: la cuestión de la fiabilidad del hablante no es el que determina el valor literario del texto. En otras palabras, un orador poco confiable es definitivamente una elección posible y legítima en Literatura.

Razones de la pasión: el ad hominem del pathos.

1-Pasión y Persuasión

Pascal afirmaba, no sin razón, que existen dos puertas a través de las cuales las opiniones pueden entrar al alma: las del entendimiento y las de la voluntad²³⁹. La primera puerta demanda de nosotros una inteligencia teórica por la que juzgamos si la creencia es verdadera, si es coherente, si reviste o no la forma de argumento o demostración. La segunda demanda de nosotros una inteligencia práctica por la que juzgamos el contexto donde la creencia es proferida, quién la dice, con qué intenciones la dice, cuál es su valor, si nos importa o no y por qué. Hemos de convenir que, a menudo, nos hemos encontrado frente a personas honestas

²³⁹ Pascal, *Elocuencia y estilo*, 65.

que dicen opiniones falsas, o personas que dicen las verdaderas cosas, más son sospechosas sus intenciones; sin embargo, también nos hemos encontrado frente a consejos verdaderos dicho por personas fiables, pero a cuyas opiniones no damos crédito porque simplemente no nos interesan.

De los medios anteriores por los que damos confianza a una creencia extrajeron los antiguos las tres pruebas retóricas: ethos (la relativa al orador), logos (la relativa a su discurso) y pathos (las relativas al contexto de recepción del discurso)²⁴⁰. Como la retórica “pretende que se llegue a una decisión es necesario que no solo se atienda que el argumento (logos) sea convincente sino a ponerse a sí mismo (ethos) y al juez (pathos)²⁴¹ en una determinada disposición, pues tiene mucha importancia para la persuasión”²⁴². Con el pensamiento anterior, Aristóteles no solo deja entrever que existe una diferencia notable entre convencer y persuadir, sino que pone de manifiesto la razón de tal distinción: la convicción está ligada al argumento (logos), la persuasión, por su parte a la disposición en la que se encuentran emisor (ethos) y receptor (pathos).

Como es natural, las opiniones que tomamos por evidencias parecen pedir por una fuerza mayor nuestra obediencia, o lo que es lo mismo, en tanto encarnan una razón, representan un modo de ser de las cosas que debemos aceptar. Sin embargo, no en todas las ocasiones dichas opiniones o argumentos nos involucran de forma conductual, ya sea que nos muevan a la acción, ya sea que funjan como factores determinantes en nuestra toma de decisiones²⁴³, de ahí que no necesariamente procedamos de acuerdo con las razones a las que previamente hemos asentido, o lo que es lo mismo, no todo lo que nos convence, *a fortiori* nos persuade.

No pocos de los entendidos en el asunto²⁴⁴ ven en la convicción una antesala de la persuasión. La convicción por sí misma parece estéril – apenas un estado transitorio del espíritu – si no desemboca en una resolución. ¿Cuántos no estamos convencidos de que esta o aquella práctica es ecológicamente nociva, o de que este o aquel alimento es perjudicial

²⁴⁰ De las tres llama particularmente la atención la versatilidad del término pathos el cual puede traducirse o bien por pasión, o bien afección, por emoción, y, en el caso retórico, por auditorio.

²⁴¹ Los paréntesis son míos.

²⁴² Aristóteles, *Retórica*, 139.

²⁴³ Para Aristóteles la retórica pretende que se llegue a una decisión

²⁴⁴ Rousseau, *Emilio o de la educación*, 203; Whately, *Elements of Rethoric*, 115; Stevenson, «Ethics and Language», 35.

para nuestra salud? El tránsito de la convicción a la persuasión reviste la forma retórica del tránsito moral del asentimiento al compromiso, o de la comprensión del problema a su respectivo intento de solución. De ahí que muy frecuentemente esta se considere como “la transposición injustificada de una demostración”²⁴⁵ o entimema²⁴⁶, cuya conclusión implícita es la acción. La persuasión sería esa donde las pruebas presentadas para nuestro asentimiento demuestran nuestra implicación actitudinal. Así lo aplica Demóstenes, al concluir uno de sus famosos discursos sobre los asuntos del Queroneso:

Si os quedáis aquí limitando vuestro celo a ruidosos aplausos, y esquivándonos cuando hay que obrar, no conozco discurso que tenga la virtud de salvar a una ciudad en la que ninguno quiera cumplir con su deber.²⁴⁷

No es casual que todo el elocuente acento de la frase anterior recaiga sobre el sentido del deber del auditorio. Demóstenes sabía muy bien que, si se quiere persuadir, resulta imperativo apelar a las emociones²⁴⁸. Sin embargo, a menudo tal relación entre pathos²⁴⁹ y persuasión se suele simplificar a una cuestión de manipulación, lo cual constituye tan magna injusticia, como magna es la cuestión filosófica que esconde. La existencia del vínculo entre emoción y persuasión es un hecho y saberlo, quizás, un recurso. La manipulación tiene que ver más bien con el tipo de intenciones con las que se explota ese recurso.

Tal acotación recuerda a aquella diferencia que tienen cristianos y judíos en relación con los recursos económicos: mientras para los unos corrompe el alma y entraña a priori una culpa, para los otros es una bendición y una forma de hacer el bien al prójimo. Así también, Cicerón declara haber reflexionado mucho en torno a la cuestión de “si la riqueza del decir ha traído más de bien o de mal a los hombres y a las ciudades”²⁵⁰ y concluye por afirmar que

²⁴⁵ Perelman y Olbrechts-Tyteca, *Tratado de la argumentación*, 35.

²⁴⁶ “Como es evidente que el método propio de la disciplina se refiere a los argumentos y el argumento es una especie de demostración, la demostración retórica es un entimema”. Aristóteles, *Retórica*, 49.

²⁴⁷ Demóstenes, *Discursos Políticos I*, 203.

²⁴⁸ Whately, Richard. *Elements of Rhetoric*, en James Golden: *The Rhetoric of Blair, Campbell, and Whately Landmarks in Rhetoric and Public Address*, p 210.

²⁴⁹ Durante el presente texto utilizaré pathos, pasión y emoción como sinónimos si bien es necesario tener en cuenta que cada uno de ellos destaca un aspecto particular de un mismo fenómeno, por ejemplo, la pasión (pasividad, del griego pasxo, padecer) viene de la afectividad mientras que la emoción (ex movere) hace referencia a la reacción.

²⁵⁰ Cicerón, *De la invención retórica*, 1.

“que las ciudades aprovechan poco la sabiduría sin elocuencia y que la elocuencia sin sabiduría casi siempre estorba, nunca aprovecha”²⁵¹.

Justo este argumento, al que llamaremos aquí la “tesis del recurso”, también es utilizado por Aristóteles para reivindicar el maltrecho e infame rol en que había quedado la Retórica después de Platón. Así pues, lo que sucede con el bien de la elocuencia si se usa de forma injusta habría de suceder con todos los otros bienes menos la virtud²⁵²: la fuerza, la salud, la riqueza. Sin embargo, la “tesis del recurso” no es el único argumento del que Aristóteles se sirve. Además de fungir como un bien al servicio de la justicia, la retórica es útil porque: 1) lo verdadero y lo justo prevalecen sobre sus contrarios²⁵³; 2) Incluso si poseyéramos la ciencia más rigurosa, no sería fácil convencer a ciertos oyentes argumentando a partir de ella²⁵⁴; 3) la palabra es un medio de defensa más loable que la defensa corporal, lo cual sería vergonzoso de obviar²⁵⁵; 4) siendo un complemento (antistrofa)²⁵⁶ de la dialéctica ligada a la ciencia moral, se vuelve de facto una disciplina política²⁵⁷; 5) previene de ser engañado, al saber cómo desenmascarar las trampas y si alguien hace algún uso injusto pueda ser refutado²⁵⁸.

La elocuencia es un atributo inalienable del hombre sabio²⁵⁹: sin ella, no solo no podría compartir lo que sabe, sino que tampoco podría desenmascarar al injusto, incluso cuando somos nosotros mismos quienes portamos ingenuamente esa máscara. Nada más habría que reparar en la capacidad de persuasión que tienen algunos términos falsos o inadecuados y “que no necesariamente requieren ser impuestos deliberadamente desde afuera por algún hábil orador, sino que nos imponemos nosotros mismos en distintos grados e inconscientemente a través de motivos autoprotectores”²⁶⁰ o por la repetición de la costumbre.

²⁵¹“ Sapiientiam sine eloquentia parum prodesse civitibus, eloquentiam vero sine sapientia nimium obesse plerumque, prodesse nunquam”. Ídem. Nótese que la noción de sapientia se asocia fundamentalmente a la sabiduría práctica.

²⁵² Aristóteles, *Retórica*, 51.

²⁵³ Aristóteles, 50.

²⁵⁴ Aristóteles, 50.

²⁵⁵ Aristóteles, 14.

²⁵⁶ Aristóteles, 45.

²⁵⁷ Aristóteles, 20-34.

²⁵⁸ Aristóteles, 50-51.

²⁵⁹ Quintiliano, *Instituciones oratorias*, I:9-20.

²⁶⁰ Burke, *A Rhetoric of Motives*, 35.

La definición hacia la cual tiende todo esfuerzo clásico de sistematización del objeto de la retórica encuentra su forma más acabada en su mayor tratadista, Aristóteles. Para él, la Retórica es “la facultad de descubrir especulativamente lo que puede persuadir en cada caso”²⁶¹. Si somos lo suficientemente atentos, notaremos en esta definición algunas sutilezas. La más explícita consiste en considerarla una facultad (*dynamis*), esto es, el resultado de la combinación entre una capacidad personal con el aprendizaje²⁶². Lo anterior sienta las bases para que sea posible comprenderla como un saber técnico (*téchne* en griego, *ars* en latín), lo cual a su vez puede demostrar cómo Demóstenes, quien era tartamudo, llegó a ser egregio y virtuoso en tales asuntos. Otra sutileza menos explícita es que no se refiere a la retórica como el arte de persuadir, sino de hallar en cada caso lo que persuade. El hecho de que quien persuade no tiene por qué necesariamente dominar este arte²⁶³ abre para esta disciplina una investigación de la razón práctica más profunda de lo que a primera vista podemos suponer. De esta manera, el interés de determinar qué es significativo en cada situación para una audiencia en específico supone indagar y tipificar los tipos de audiencias, sus pasiones, sus sistemas de valores, así como evidenciar el complejo entramado de relaciones intersubjetivas que emanan de ellos. Este interés, a menudo subestimado por filósofos posteriores²⁶⁴, da un objetivo concreto al segundo libro de su *Retórica*, y su mera existencia implica que solo el razonamiento lógico no puede dar cuentas de cómo una audiencia comprende, asiente y se compromete con los argumentos²⁶⁵.

2-Razones morales del pathos: Aristóteles

Hasta Chaïm Perelman, Aristóteles había sido el primero y el último tratadista de Retórica en otorgarle una justa importancia al pathos. El campo de estudio que tal interés abre supone adentrarse en las pasiones y valores humanos para descubrir y describir su orden interno. No obstante, la escisión habitual razón/pasión por lo general ha restringido el rico alcance de los métodos de abordaje que comprenden a estas dos categorías en su complementariedad. La

²⁶¹ Aristóteles, *Retórica*, 51.

²⁶² Así también la dialéctica, la medicina véase Tópicos 101b5ss: “poseeremos perfectamente el método (el de la dialéctica) cuando lo dominemos de forma similar como en la Retórica, la medicina y las facultades de este tipo, pues ni el retórico convencerá ni el médico curará de cualquier manera sino en caso de que no pasen por alto ninguno de sus recursos”

²⁶³ Aristóteles, *Retórica*, 51.

²⁶⁴ Grimaldi, *Studies in the Philosophy of Aristotle's Rhetoric*, 15.

²⁶⁵ Kasteley, «Pathos: Rhetoric and Emotion», 223.

razón, considerada la cuestión relevante, no solía comprenderse como instrumento para indagar en lo “irracional” de las pasiones, ni mucho menos pensarse como “animada” por un trasfondo pasional. El segundo libro de la *Retórica* nos ha dejado un importante precedente sobre el tema al intentar solventar teóricamente varios de los grandes problemas que arrastra consigo plantear tal relación de complementariedad como una dicotomía. Si hoy día continuamos pensando tal correlación como una oposición, se debe en mayor grado al peso histórico de esa idea. El nudo del problema ha residido siempre en la corporalidad de la pasión.

Al hablar del pathos, varios términos acuden en tropel en nuestra mente: “sentimiento”, que remite a la sensibilidad y lleva consigo una connotación ligera; “afecto” que refiere a una identidad que ha sido alterada, a un cambio no deseado; “emoción”, que denota el movimiento espontáneo, el *ex-movere* de los latinos; “pasión”, que alude al padecer, a la pasividad, a la receptividad, a lo opuesto de la acción.

En Aristóteles, el pathos se “dice en primer lugar de la cualidad por la cual un ser puede ser alterado(...) el acto de esas cualidades y las alteraciones ya acabadas”²⁶⁶(brevemente dicho: es aquello que altera a la sustancia). Lo que caracteriza el pathos humano es que procede de su alma “entelequia primera de un cuerpo natural ordenado”²⁶⁷. Así pues, todas las afecciones del alma se dan a través de la corporalidad: la ira, el miedo, la alegría, el odio; en todo el cuerpo se experimenta una modificación.²⁶⁸

Complementaria a la definición extraída en la *Metafísica*, en la *Retórica* las pasiones son comprendidas como:

todas esas que al modificarnos producen diferencias en nuestros juicios y que están seguidas de pena y de placer, como la cólera, la compasión, el miedo y todas las otras emociones de este tipo, así como sus contrarios²⁶⁹

²⁶⁶ Aristóteles, *Metafísica*, Δ, 21. Ver también Δ, 15, 1021a 15.

²⁶⁷ Aristóteles, *Sobre el alma*, 49.

²⁶⁸ Aristóteles, 26.

²⁶⁹ Aristóteles, *Retórica*, 19-22.

Así, *pathos* y *logos* – emociones y juicios – aparecen como elementos que se requieren mutuamente. El ámbito de las emociones no está vedado al juicio racional, como tampoco los juicios racionales deben necesariamente encontrarse desprovistos de emociones. La categoría retórica *pathos* tiene entonces, por así decirlo, un *logos* rector, una razón que direcciona y gobierna las relaciones intersubjetivas en torno a la palabra. A continuación, daré varios argumentos para explicar la ya mencionada complementariedad entre *logos* y *pathos*.

1-Una emoción es en sí misma una razón, en tanto debe comprenderse como una compleja estructura que clama por su propia racionalidad. Para ello nos provee de todo tipo de signos que van desde respuestas corporales hasta las más extrañas creaturas de la imaginación, y lenguajes que van desde gestos convencionalizados hasta diferentes tonos de voz. A través de estas señales, podemos saber si le agradamos o no a otra persona, y razonar (deducir) si es propicio o no aproximarnos a ella. No puede decirse que una emoción haya alcanzado su mayor grado de completitud mientras no haya conseguido darnos, en su lenguaje por supuesto, una explicación o justificación de su aparición.

Indeed, the argument is now prevalent and persuasive that emotions cannot be understood without grasping their reasons, and these reasons in turn give us a basis for evaluation. The current debate, however, concerns how these reasons are to be understood, and whether the rationality of emotions can indeed be fairly compared to the evaluation of more fully deliberative, articulate activities. The rationality of emotions also moves to center stage the question of emotions and ethics that we have been following through the history of philosophy. How does emotion enter into ethical understanding, and how do our ethics affect our emotions?²⁷⁰

Algunos fenomenólogos contemporáneos como es el caso de Anthony Steinbock se refieren a este tipo de *pathos* como emociones morales y esta racionalidad como: la “evidencia del corazón”²⁷¹, la cual puede manifestarse a través de tres distintas cualidades que las tipifican como: emociones de auto-dación (*selfgiveness*), de posibilidad (*possibility*) y de otredad (*otherness*).

²⁷⁰ Solomon, «The Philosophy of Emotions», 14.

²⁷¹ Steinbock, *Moral emotions. Reclaiming the evidence of the heart*.

2- El segundo argumento está ligado a la tesis de que el *pathos* en sí mismo comporta un momento judicativo en la afectividad. Este es un recurso por el cual, a través del placer o el dolor, el alma (o el cuerpo) asiente o rechaza aquello que le afecta.

Así es como la sensación es semejante a la simple enunciación, porque cuando el objeto sensible es agradable o desagradable, el alma emitiendo una suerte de afirmación o negación, lo persigue o lo evita.²⁷²

La filosofía anglosajona de los últimos años ha estado principalmente advocada a este aspecto judicativo de las emociones a partir de una reinterpretación de la teoría de las emociones de los estoicos, según la cual estas formas de juicio evaluativo asignan gran importancia a cosas y personas fuera de nuestro control. Nussbaum²⁷³, por ejemplo, sostiene que la historia de una emoción muchas veces corresponde a la historia de juicios sobre asuntos importantes, juicios en los que reconocemos nuestra necesidad e incompletitud ante aquellos elementos que no controlamos por completo. Las emociones son, por lo tanto, en efecto, reconocimientos de necesidad y falta de autosuficiencia.

El “juicio pasional”, al mostrar lo que la sensibilidad apetece o repudia, brinda información y da orientación sobre el modo en que experimentamos ciertos fenómenos. Este conocimiento puede traducirse en juicios que poseen un valor de verdad; por ejemplo: Aquiles siente piedad por Príamo. En torno a este tipo de juicio se puede extraer un particular tipo de razonamiento: Aquiles siente piedad por Príamo; ergo, es probable que le devuelva el cadáver de su hijo Héctor para que reciba los honores funerarios.

3-El tercer argumento remite al modo en el cuál las pasiones afectan nuestro juicio en la toma de decisiones. Si aceptamos que la Retórica (a diferencia de la Lógica) persigue la acción, entonces está llamada siempre a poner el acento en la categoría valor, es decir, lo que vale la pena hacer. Y esta forma de percibir el valor se modifica en la relación *ethos-pathos*, pues “los que aprecian no valoran las cosas de la misma manera que los que odian, ni los que están furiosos de la misma manera que los que están calmos, sino de una forma distinta y en distinto grado”²⁷⁴. Sin embargo, existe una creencia en torno a que la pasión solo afecta de forma

²⁷² Aristóteles, *Sobre el alma*, 106-7.

²⁷³ Nussbaum, «Emotions as Judgments of Value and Importance».

²⁷⁴ Aristóteles, *Retórica*, 139-40.

desfavorecedora el estable y minucioso juicio racional obnubilándolo. ¿En tal caso, cómo explicar la pasión por la Ciencia, el amor por la sabiduría (Filosofía), el desprecio por la mentira y la injusticia, el miedo a la irracionalidad o la esperanza de racionalidad? En todos los anteriores la pasión actúa de acuerdo a la razón.

Al menos una gran premisa de toda actitud racional es emotiva: la esperanza de orden. En ese sentido, todo descubrimiento racional supone la corroboración de un orden que ya habíamos supuesto. Nadie que emprende camino en la Ciencia apuesta por la irracionalidad del mundo. Y en la praxis científica cada evidencia que no corrobora esa premisa de orden, la obviamos, la suprimimos, la llamamos error. ¡Cuánta pasión se requiere para hacer una actividad donde constantemente uno se expone al error! Tal vehemencia recuerda a Edison, quien, tras haber fracasado más de mil doscientas veces en la fabricación de la bombilla, afirmaba haber encontrado mil doscientas maneras de no hacerla. Se requiere una gran dosis de amor o de orgullo para haberse rendido antes.

3-La estructura retórica de pathos: el marco problematológico

Al igual Nussbaum, Goldie y Solomon, Michel Meyer se interesa por esta interrelación entre racionalidad y emociones. Sin embargo, el cambio de enfoque, ahora desde la Retórica y la filosofía problematológica, tipifican el resultado de su análisis, del cual se extraen conclusiones con un relevante impacto ético-político. Si bien, los términos en ciertos contextos pueden ser intercambiables, Meyer prefiere referirse a las “pasiones” en lugar de emociones. Las emociones acontecen cuando lo que experimentamos nos afecta directamente en un momento y lugar particular, apenas sentimientos que pueden desvanecerse después de su inmediatez inicial. Las pasiones, por otro lado, nos remiten a afecciones más profundas y duraderas, relacionadas con nuestra identidad y disponibilidad para ser afectados, normalmente encontradas en nuestros impulsos y disposiciones más profundos, entrelazadas en el funcionamiento de la mente y el cuerpo.

El término pasión también es más propicio para conectar la teoría de las emociones con el pathos retórico, normalmente asociado con el auditorio. Aunque la obra principal donde Meyer dedica principal atención a este tema es su *Le Philosophe et les passions: Esquisse d'une histoire de la nature humaine*, encontramos que las pasiones ocupan un lugar de preponderante interés en obras como *Problematologie* y *Principia Rhetorica*. En la primera

de estas obras, Meyer lleva a cabo una crítica problematológica de las filosofías de las pasiones a lo largo de la Historia y desarrolla una teoría original sobre el funcionamiento de la mente en forma de una teoría problematológica de la conciencia. Por lo tanto, se trata de una investigación crítica de las paradojas de la filosofía proposicional y aborda su nueva concepción de la conciencia en términos retóricos.

El enfoque problematológico básicamente propone que las preguntas o problemas manifiestan una distancia social o psicológica, pequeña o grande, que debe ser negociada en las relaciones humanas, una distancia que incluso puede ser su objeto y que se toma en cuenta por los protagonistas cuando se responden entre ellos. Pero, ¿cómo manifestamos nuestra respuesta a esa distancia y la expresamos a nuestros interlocutores? Por lo general, lo hacemos con pasión, o al menos con emoción. La pasión (o la emoción, cuando nos sentimos menos involucrados, debido a una mayor distancia) es generalmente la forma en que comunicamos a los demás cómo nos sentimos acerca de la distancia impuesta por ellos o la forma en que les comunicamos la distancia que sentimos que está justificada adoptar.

La pasión según Meyer comprende tres elementos que se corresponden con tres niveles de análisis: la cuestión que impacta o el problema que ella traduce, el placer o el displacer que ocasiona (su polaridad), y la modalidad, en forma de juicio que ella genera: amor u odio, esperanza o temor, etc.

Una pasión es un sentimiento de placer o displacer que se expresa corporal e intelectualmente. Es una respuesta subjetiva (placer-displacer) a un problema objetivo provocado por la presencia del otro, pero que puede identificarse con el otro mismo²⁷⁵

La polaridad de la pasión manifiesta en la sensación de placer o displacer constituye una suerte de acto judicativo del cuerpo. Se marca un juicio como reacción a una diferencia o distancia entre los individuos que se manifiesta físicamente y hace saber lo que un individuo piensa del otro. El amor quiere abolir la distancia, el odio crearla. Se la objetiva mediante un “juicio práctico” que pone cerca al ser amado y lejos al detestado. La pasión es la expresión subjetiva de un valor, un juicio implícito modulado según el eje del placer o el displacer. Es aquello que comunica la relación entre los seres humanos y exhibe ante ellos la evidencia

²⁷⁵ Meyer, *Principia rhetorica*, 193.

intersubjetiva de una distancia que el juicio podrá constatar, es decir, ella traduce lo que pienso y me informa de lo que piensa el otro.

La pasión, que a primera vista pudiera pertenecer al ámbito de la Psicología, es tratada por Meyer desde una perspectiva retórica, como en sus orígenes lo hiciera también Aristóteles. Lo que revela la dimensión judicativa de la pasión la vuelve un asunto intersubjetivo, pues depende de la posición relativa que ostentan los protagonistas. Aristóteles fue quien primero advirtió esta particularidad de que la modalidad de la pasión varía según si tratamos con iguales, superiores o inferiores a nosotros. Hacia los inferiores se siente lástima, menosprecio, benevolencia o magnanimidad; hacia los superiores ira, vergüenza, envidia, emulación; hacia los iguales amor, odio, compasión. El orgullo, por ejemplo, es una pasión de autoestima (autodación (*selfgiveness*) diría Steinbock) vista a través del reconocimiento de los inferiores. Todas constituyen juicios referidos a la distancia social y, por tanto, juicios de comparación entre personas. Estas jerarquías, claro está, pueden variar y no corresponde forzosamente a estratos o condiciones sociales preestablecidas.

La pasión no involucra solamente el placer y el displacer, sino que también es una puesta en distancia o acercamiento respecto de aquello (o aquel) que encarna el problema. Por eso, siempre hay algo físico en lo pasional: el cuerpo está implicado, es puesto en acción, es puesto incluso en movimiento a fin de poder administrar la distancia²⁷⁶.

La formulación de este asunto en términos retóricos permite concentrarnos en uno de los problemas que abordamos antes de manera tangencial: la morfología judicativa de las pasiones. Bajo este presupuesto, el examen de Meyer considera a las pasiones como “respuestas” o reacciones, de modo que claramente rechaza la posibilidad de que se traten como afecciones pasivas, sino como afecciones reactivas. Planteado en términos retóricos, las pasiones constituyen el mecanismo humano de respuesta a problemas, por lo que difieren sutilmente de las emociones o sentimientos.

El pathos es el tercer componente de la relación retórica. Se lo percibe tradicionalmente como el conjunto de emociones que siente el auditorio respecto de una cuestión. Es la manera en la que el auditorio “padece” el problema que se le

²⁷⁶ Meyer, 193.

somete o sobre el cual se le pide pronunciarse. Su respuesta es problematológica: el auditorio reacciona con la emoción o con un juicio, a veces, extremadamente visceral.²⁷⁷

Lo que aquí entendemos como problema no es más que una diferencia que puede llevar igualmente hacia la estabilidad o el cambio, para mantener lo real tal como es para nosotros o incitarnos a cuestionarlo. Como recordaba Johnstone, no existe algo así como un “problema objetivo”. Una persona tiene un problema solo si o bien se lo ha planteado a sí misma, o bien es un problema que cree que debe resolver para solucionar un problema que se ha planteado. Nadie puede tener un problema a menos que crea que lo tiene. Esta afirmación parece ser contradicha por la locución “Fulano no lo sabe, pero tiene un problema”. Pero esta locución solo es irónica: significa que cuando Fulano comience a ver las cosas de cierta manera, tendrá un problema. Quien tiene un problema experimenta una incomodidad, ya sea física o psíquica, de la cual es consciente y de la que quiere alivio. Querer alivio es una condición necesaria adicional para tener un problema. Una persona puede decir que tiene un problema, pero si no manifiesta ninguna motivación para buscar alivio de ese problema, no lo tiene. Solo piensa que lo tiene. Ni siquiera puede deshacerse de él, porque nunca cargó con la carga en primer lugar²⁷⁸.

En relación con la diferencia problematológica, las pasiones actúan primero como índice de existencia del problema (lo que Johnstone llama incomodidad) y, después, como vías canalizadoras de una respuesta corporal. Las pasiones pueden motivarnos a desear la diferencia a través de la esperanza o la ira. Alternativamente, pueden llevarnos a rechazar desafiantemente el cambio que amenaza y a luchar por preservar la tradición. La política, especialmente, trata con las pasiones, que están presentes en la voluntad de actuar. Pero las pasiones están igualmente involucradas en nuestras interpretaciones del mundo, en nuestros prejuicios sobre lo que queremos ver y en lo que somos ciegos, incluso cuando los "hechos" parecen obvios. La tripartición de *ethos*, *logos* y *pathos* evoca el “yo”, el “ello” y el “tú”. Estas tres dimensiones nos remiten a las preguntas más esenciales y profundas de la humanidad. ¿Quiénes somos? ¿De qué está hecho el mundo (y qué podemos decir sobre él)?

²⁷⁷ Meyer, 188.

²⁷⁸ Johnstone, «An Approach to Problematology», 466.

¿Cómo actuar con otros en sociedad? De ahí que el pathos encierre principalmente la dimensión intersubjetiva del problema. La problematización del pensamiento ha revelado el papel de las pasiones en el mismo acto de pensar, en el nivel más básico del acto del habla, que no se puede disociar del sujeto que habla y sus emociones.

La estructura retórica del pathos según el marco problematológico parte del supuesto que el pathos es reactivo, es la respuesta al problema planteado a la audiencia por el hablante o a sus respuestas por un problema dado. Ahora bien, el número y la polaridad de esas respuestas son limitados y pueden caracterizarse esquemáticamente. De acuerdo con esto, ese juicio reactivo tiene posibilidades estructuralmente previsibles:

¿Cuántas reacciones podemos tener? Aquí también, las posibilidades están estructuralmente limitadas y son previsibles. Tenemos a) interés en la pregunta o b) desinterés o indiferencia. Supongamos que la audiencia está interesada en la pregunta. ¿Cómo puede reaccionar ante la respuesta dada por el hablante? Puede estar de acuerdo (1) o en desacuerdo (2), y podemos tener un acuerdo implícito (3) expresado por una aprobación silenciosa o un desacuerdo implícito (4), que también es silencioso. Ahora, si el acuerdo o el desacuerdo es explícito, la audiencia (pathos) puede modificar la respuesta en otra dirección (5) y (6) o incluso añadir otra respuesta que exprese su desacuerdo (7) o su acuerdo (8). Aquí están los ocho casos posibles, pero básicamente tenemos cuatro tipos de respuestas: =, ±, + o -.²⁷⁹

Todas estas posibles reacciones pueden ser representadas en términos de espacialidad en relación con el problema: aproximación, reposo y retroceso. Meyer insiste una y otra vez en este tipo de metáforas espaciales y corporales para expresar la perspectiva retórica de la pasión. Según esto, el cuerpo representa la “distancia cero”, el medio por el que el dolor y el placer manifiestan la polaridad del juicio a la mente. La negociación de las distancias suele realizarse mediante una gestualidad en la que es decisiva la ocupación del espacio. La pasión es el juicio que emana del cuerpo y el alma padece. De esta notable influencia de la corporalidad se extrae una de las principales reglas retóricas de las pasiones:

²⁷⁹ Meyer, «The Brussels School of Rhetoric: From the New Rhetoric to Problematology».

Mi afirmación es que las emociones son fuertes cuando la distancia entre los interlocutores es pequeña (como es el caso con nuestros hijos, nuestros padres o nuestra pareja). Sin embargo, cuando la distancia aumenta, las pasiones se convierten en valores. Los valores son emociones sin subjetividad, mientras que las emociones son valores traducidos en términos subjetivos.²⁸⁰

La conexión de naturaleza que establece Meyer entre pasiones y valores constituye acaso uno de los atisbos más sobresalientes de su teoría retórica. Si las pasiones se encuentran normalmente orientadas a problemas, los valores, al ser la necrópolis de esas pasiones, son testimonio de la historia del problema. De ahí que tenemos una escala progresiva de afecciones, emociones, pasiones y valores en la misma esfera retórica, la del auditorio. La pasión es el valor reducido a una simple reacción subjetiva e, inversamente, el valor es la pasión sin la respuesta subjetiva y emocional. La pasión es a la retórica lo que los valores son a la argumentación: aquello que la moviliza como un término, como un criterio de apreciación²⁸¹.

Las pasiones no se argumentan, los valores sí (porque estos cuentan la historia de la relación de las pasiones con el problema). Al lado de los hechos y las presunciones, el auditorio orienta su adhesión a una creencia según como esta se corresponda o no con sus valores. Los valores poseen una jerarquía y nos hablan, al igual que las pasiones, en términos bivalentes: lo preferible o no preferible como superación del par placer-displacer. Estar de acuerdo con un valor significa admitir que aquello que se presenta como prueba para nuestro asentimiento debe ejercer sobre nuestra acción o nuestra disposición a la acción una influencia determinada. En tanto son una forma objetivada de las pasiones, los valores manifiestan identidades y diferencias sociales en relación con una cuestión dada. Su capacidad de sintetizar esos acuerdos facilita una cierta comunión en la manera de actuar o en los procedimientos para actuar. Bajo este supuesto, solo los valores pueden descalificarse o subordinarse, pero de ninguna manera podrían substraerse u obviarse, dado que son los motores de la acción voluntaria.

²⁸⁰ Meyer, 406.

²⁸¹ Meyer, *Principia rhetorica*, 201.

Conclusiones

A lo largo de la historia de la disciplina Retórica, el interés por el estudio de las pasiones siempre estuvo apreciativa o peyorativamente conectado con las reacciones del auditorio. Esto sucedía tanto con Platón – quien solía atender reducir toda la retórica a este efecto – como con Aristóteles, quien reconocía este vínculo como testimonio de determinadas relaciones sociales. “Razones de la pasión” es un título justo para este apartado, pues remite a varias instancias de la relación entre Retórica y Filosofía. Primero: cuando entendemos razón como prueba, fundamento o evidencia. Las pasiones constituyen por sí mismas pruebas, evidencias, razones de lo que el cuerpo acepta o rechaza en términos retóricos. Así, las pasiones operan como indicadores o termómetros de las relaciones sociales, esas que no pueden abstraerse de la actividad profundamente social que es la argumentación. Segundo: cuando la pasión remite a lo razonable más que a lo racional. Mientras lo racional se circunscribe dentro de los límites de lo verdadero, lo razonable, en cambio, refiere a valores: lo bueno, lo óptimo, lo preferible. En este sentido, las pasiones y su objetivación en los valores constituyen los pivotes de la argumentación, la animan. Ellos son criterio de jerarquización de razones en vista a la acción. Toda acción busca fundarse en un valor que la oriente.

De lo anterior se deduce otra importante conclusión: el rol que juegan las pasiones para animar la acción. Aquí subyace la diferencia que ya se ha explicado entre convicción y persuasión. Sin una apelación al pathos, resulta imposible que una convicción o una creencia implique una acción, o al menos implique el esquema interpretativo que direcciona la acción. Por lo tanto, el vano intento de imaginar cómo podríamos razonar y argumentar sin el pathos entrometido, sería tan ingenuo como el pájaro del ejemplo kantiano que pensaba que volaría más rápido sin la resistencia del aire. La razón necesita de la e-moción para no quedarse en su acatalepsia contemplativa. De modo que abstraer el *pathos* de una idea solo podría existir como eso, una abstracción, sería como quitarle a un motor su combustible. Cuando decimos “Fulano y mengano son nietzscheanos”, o heideggerianos, o analíticos, no pensamos precisamente que se parecen en la estructura de sus ideas sino en la emoción que las anima. El Marxismo, por ejemplo, parte de una teoría del valor *ad hoc* que presupone una injusticia, que nos prepara para la conclusión de una injusticia, y que, por lo tanto, no puede sino avivar el resentimiento y la discordia. Gran parte de su terminología (lucha de clases, alienación,

plusvalía) está permeada de ese sentimiento que quiere aparecer mágicamente como conclusión, cuando más bien se trataba de una premisa.

Desde el punto de vista retórico, una pasión no necesariamente “degenera” la pureza de una idea o argumento. Hay pasiones que les son propicias y otras que no, como si se tratara de un lenguaje. Lo que no se puede prescindir de ese lenguaje que orienta, estructura y anima la argumentación. El *pathos* concierne al auditorio individual y colectivamente: a partir de las pasiones, el individuo escoge lo que es bueno para él como individuo; a partir de los valores, la comunidad escoge lo que es bueno para la comunidad. La manipulación no es más que una postura moral de confundir el bien individual con el bien común. La mayoría de los argumentos dependen de la asociación y la disociación de nociones, donde se utilizan técnicas formales que nos permiten identificar lo que es idéntico a nuestros valores y lo que se opone a ellos.

Del enfoque problematológico sabemos que las pasiones, al igual que los problemas, no refieren a una realidad objetiva más allá de los significados de las cosas, antes bien, germinan en una realidad profundamente intersubjetiva y simbólica, en tanto su forma de expresión reviste un signo reconocible por su fuente y también por su destinatario. Tal es su codificación cultural que podemos afirmar “saber leer” las emociones del otro. También sabemos que las pasiones poseen una polaridad y tipifican las acciones retóricas en grados de interés y acuerdo. La evolución de estas reacciones permite al orador adaptar su discurso según las respuestas que recibe, ajustando así su estrategia retórica para mantener el interés y la relevancia del argumento presentado. Y, por último, que tienen una naturaleza reactiva y relativa al problema que puede plantearse como una distancia entre *ethos* y *pathos*. Mientras más corta es esa distancia, más influencia tienen las pasiones; mientras más larga sea la distancia, mayor influencia entonces para los valores.

Las razones de la pasión ponen el acento en un problema fundamental de la relación entre Retórica y Filosofía, a saber, el elemento satisfacción. La pregunta se formula de la siguiente manera: ¿en qué medida una respuesta satisface una pregunta? ¿Cuáles son los criterios para aceptar una creencia y no pedirle testimonios de legitimidad? Un argumento es una respuesta en favor de una de las respuestas posibles a la pregunta inicial, pero que no la agotan. Sin embargo, una de sus figuras – una de sus alternativas – absorbe la cuestión como si ya no se

planteara. Desde ese punto de vista, el criterio que parece satisfacer la pregunta se instaaura como valor. Ahora bien, si la Filosofía se ocupa generalmente de los problemas, una problematología debería ayudarnos a entender estos problemas más claramente en todo su potencial, no solo en relación con una de las alternativas de respuesta. La problematología debiera poder explicar en qué medida un problema ha sido agotado en su respuesta, en qué medida no lo satisface y en qué medida ha sido repudiado: he aquí un problema filosófico generalmente repudiado.

Metáfora y Retórica

*La Nature est un temple où de vivants piliers
Laissent parfois sortir de confuses paroles ;
L'homme y passe à travers des forêts de symboles
Qui l'observent avec des regards familiers.*

Charles Baudelaire

La metáfora y el problema del significado

Resumen: El presente epígrafe propone un examen de la noción de metáfora en el contexto de la relación entre filosofía y retórica. Para ello se plantea en primera instancia los rumbos de análisis que abre la hipótesis de una historia de la filosofía contada a través de sus metáforas. Se sugiere que las metáforas funcionan como bastones retóricos al plantear las ideas distantes y complejas en términos más próximos y simples. Así, las distintas teorías retóricas sobre las metáforas son indisociables del modo en cómo la filosofía argumenta y se hace comprensible. Se procede a analizar dos paradigmas esenciales de cómo han sido concebidas las metáforas: el modelo sustitutivo y el modelo interaccionista. El modelo sustitutivo, asociado con una noción tradicional de la retórica, sostiene que las metáforas funcionan como sustituciones de significado literal. En contraste, el modelo interaccionista enfatiza la capacidad creadora de las metáforas, indicando que estas producen nuevo

significado al entrelazar conceptos y al reposicionar ideas dentro de contextos distintos. Cada uno de estos modelos habrá de implicar una retórica específica con un determinado impacto en el discurso filosófico. Por último, se pasa a un examen de las metáforas en la vida cotidiana y su función social para re-describir la realidad y recomendar perspectivas.

1- Posibilidades teóricas de una Historia de la Filosofía contada por la historia de sus metáforas.

Toda teoría retórica debe implicar (y de hecho implica) una teoría correspondiente de la metáfora. Retórica y metáfora están tan intrínsecamente compenetradas que una da cuentas de la otra como una muestra de sangre da cuentas de la genética de su portador. Adentrarnos a los umbrales de una Retórica de la Filosofía a través de la teoría de la metáfora que ella involucra significa trascender un tanto las pretensiones de este proyecto, pues equivaldría a presentar aquí una versión más aplicada de una retórica funcionalista, y ya no tanto, sus elementos y condiciones. Sin embargo, tal desafío habrá de fijar alguna suerte de pauta metodológica para un análisis más detallado de los mecanismos retóricos de la filosofía; y, en ese sentido, si cumple tal cometido habría también de sintetizar el espíritu y la idea principal que anima este proyecto.

Decía José Ortega y Gasset que “cuando se censura el uso de metáforas en filosofía, se revela simplemente el desconocimiento de lo que es filosofía y de lo que es metáfora”²⁸². Como la abstracción nunca es inmediata a la consciencia, el acceso a las ideas debe revestir una forma más próxima, más conocida, de modo que un término actúa como peldaño del otro, y en el proceso, ambos se contaminan de sentido. El único material que tenemos a nuestra disposición para formarnos una idea del mundo entero proviene de las diversas partes de ese mundo de las que ya hemos tenido experiencia. No podemos inventar nuevas formas de concepción, aplicables exclusivamente al todo y no sugeridas originalmente por las partes. Todos los filósofos, por consiguiente, han concebido el mundo entero a partir de metáforas o analogías de alguna característica particular que ha llamado especialmente su atención. Según esto toda metafísica requiere en cierto sentido una suerte de hipérbole argumentativa por la que pretende explicarse el todo a través de la parte.

²⁸² Ortega y Gasset, *Obras Completas*, 2:387.

Ejemplos de tales puntos de vista filosóficos vienen fácilmente a la mente: el uso del amor como concepto metafísico por parte de Platón, el uso del deseo por parte de Aristóteles, el uso de la razón por parte de Hegel, el uso de la voluntad por parte de Schopenhauer y el uso de la experiencia por parte de Dewey²⁸³. ¿Qué concepto no ha sido en principio una metáfora lexicalizada? ¿Qué hubiera sido de la filosofía sin los campos de legalidad semántica que abrieron, por ejemplo, las metáforas de la visión? Conceptos como los de teoría, idea, cosmovisión, fantasía, fenómeno, Ilustración, constituyen apenas vulgares ejemplos de cuánto depende la filosofía de las metáforas, no solo para crear su corpus léxico, sino para abrir dominios semánticos donde poder operar y articular su discurso

Si se explorara la posibilidad teórica de una Historia de la Filosofía contada por la historia de sus metáforas saldrían a relucir todos estos bastones retóricos de los que la filosofía se sirve, pero que rara vez reconoce en su justa importancia. Este enfoque nos invitaría a pensar el proceso de formación de conceptos (*Begriffbildung*) no a partir de su capacidad para ofrecernos verdades, sino a partir de su capacidad para ofrecernos evidencias. La empleabilidad de un concepto, esto es, si cumple o no con los criterios de suficiencia para explicar o describir un fenómeno dependerá de los términos en los que sea planteado, cuán eficientemente “traduce” a su objeto. La elección de la palabra traducción revela la intención de mostrar que el proceso de conceptualización es también un proceso semántico.

Todo concepto posee múltiples posibilidades de sentido, una suerte de corriente subterránea de modos en los que puede relacionarse con su objeto y con nosotros, digamos que son como “medios de acceso”. Paralelamente a la constitución de esa fuente subterránea de sentido se fragua también los límites y la validez de las posibles figuras que los conceptos pueden llegar a formar. Por figuras se quiere señalar la conformación total de posibilidades conectivas entre conceptos, del mismo modo que una figura geométrica representa la forma total en la que pueden conectarse sus puntos según reglas.

Si lo que deseamos es usar un concepto de una cierta manera, pero somos incapaces de especificar el tipo de situación de experiencia, situación a la que se aplicaría el concepto, usado de esta manera, entonces realmente no estamos haciendo ningún uso

²⁸³ Kozy, «The Argumentative Use of Rhetorical Figures».

legítimo del concepto en cuestión. Usándolo de esta forma, no solo estamos diciendo lo que no conocemos, sino que no conocemos, realmente, lo que estamos diciendo²⁸⁴

La metáfora es un tropo, es decir, un fenómeno semántico, no pertenece a la esfera del significante, sino del significado. Los significados, que en tropología se les conoce como términos, se relacionan entre ellos según varios principios: por sustitución o semejanza, por implicación o causalidad, por yuxtaposición o contigüidad. De modo que, aún si tomáramos como referencia una perspectiva tropológica de la metáfora -que es la menos sensata de todas- seguiría reivindicando una función esencial en tanto define y tipifica una relación entre significados.

Si la historia de la filosofía emprendiera ese curso de prestar más atención a la historia que cuentan sus metáforas alcanzaría a notar estos principios de relación en la genética del concepto. Así deberían poder explicarse aspectos esenciales de sus transformaciones semánticas, los límites semánticos de los problemas y trazar las condiciones de validez de sus respectivas soluciones; porque normalmente cuando en filosofía se dice que un problema ha sido mal planteado, la razón que suele aducirse no posee otra naturaleza que la semántica. En otras palabras, un análisis de esa índole revelaría lo que queda dentro y lo que queda fuera de tales figuras de relación, y, por consiguiente, como tendrían que estructurarse los argumentos filosóficos para ser efectivos. Un abordaje desde los conceptos, en tanto respuestas, significaría haber comenzado por el final, lo que implica seguramente emprender algún tipo de proyecto arqueológico, frontal y obvio por añadidura. La historia de los argumentos como respuestas a problemas debe explicarse según los criterios que permiten la armonización de tales argumentos en específico con el marco de referencia que demanda el problema.

El primer requisito para que un argumento sea efectivo es que orbite en los límites de sentido del problema cuya respuesta quiere defender o refutar. Si el argumento queda fuera de esa figura total de posibles sentidos, poco probable será entonces que tenga además significado, y menos aún, evidencia. Equivaldría a hablar un idioma distinto, como cuando hay una disputa entre dos fanáticos de distintas religiones, o de equipos contrarios de fútbol

²⁸⁴ Strawson, *The bound of sense*.

o de partidos políticos opuestos. La negociación no avanza porque los argumentos no operan en marcos de referencia comunes. En tales casos, muchos argumentos suelen revestir la forma de una reducción al absurdo, es decir, intentan desactivar ese marco semántico de referencia conduciéndolo a gradaciones contraintuitivas en sus consecuencias. La argumentación filosófica que pretenda trascender los *ad hominem* y las reducciones al absurdo debería contemplar este principio.

Ahora bien, ¿qué tiene que ver todo esto con la metáfora? ¿Qué relación -además de la obvia- entablan metáforas y argumentación? Respuesta corta que habrá de proponerse y ampliarse en este apartado: La metáfora crea posibilidades de sentido, por lo tanto, modos en los que se vinculan conceptos y alternativas en las que se dispone de evidencias. Estructuralmente metáforas y argumentos comparten una semejanza: ambos son vehículos por los que se vuelve cercano lo lejano, evidente lo oscuro y comprensible lo hasta entonces desconocido. La metáfora canta el transporte del espíritu y los sentidos²⁸⁵, es el medio de transporte del pensamiento, lo conduce del concreto aquí al abstracto allá; o como dice Burke: “*It brings out the thisness of a that, or the thatness of a this*”. Es un Caronte que cruza al pensamiento hacia el lado de todo lo que no puede señalarse con el dedo. ¡Qué ingenuo sería entonces creer que no cobraría por ello!

2- Modelos de metáforas: el modelo sustitutivo

El funcionalismo retórico pretende, entre otras cosas, describir el alcance de una teoría retórica según la función que esta otorga a sus metáforas²⁸⁶. Esto significa prestar una necesaria atención a la relación entre metáfora y significación. De modo que una de las preguntas esenciales que deben formularse para navegar en las turbias aguas de este tema es si la metáfora tiene algún significado. O más precisamente ¿Qué debemos entender por

²⁸⁵ Con esa imagen concluye el poema Correspondencias de Charles Baudelaire que da inicio a este epígrafe: *Ayant l'expansion des choses infinies/ Comme l'ambre, le musc, le benjoin et l'encens/ Qui chantent les transports de l'esprit et des sens.*

²⁸⁶ Entiéndase metáfora aquí como el tropo principal de los que se deducen todo el resto: metonimia, sinécdoque, ironía, etc. Metáfora es la posibilidad retórica de poner el significado de A en términos de B.

significado metafórico? ¿A qué exactamente refieren las metáforas? Las posibilidades de respuestas son bastante limitadas, no así su fundamentación.

En la tradición retórica han existido dos enfoques principales para responder a esta pregunta: el sustitutivo y el interaccionista. A continuación, habremos de abordar muy sucintamente lo que cada uno de ellos propone. Esto para comprender lo que una metáfora es según cómo las distintas teorías retóricas han creído que funciona. Así, si bien hay quienes prefieren agrupar tales modelos según épocas, y hablar así de “modelo clásico de metáfora” o “modelo moderno”; aquí se ha preferido desestimar tal criterio en favor de parámetros más funcionalistas. Las teorías sobre la metáfora habrán entonces de diferenciarse de acuerdo con la función esencial que a la metáfora se le adjudica, lo que cada modelo cree que esta es capaz de hacer.

Solo así podría dedicársele un destello de atención a aquellas culturas que, sin haber desarrollado una teoría retórico-poética madura, poseyeron una idea muy clara de lo que la metáfora era a partir del uso que hacían de ella. El obstáculo inicial que aparece al intentar acometer semejante análisis consiste en el ineludible sesgo de evaluar qué es metáfora y qué no de acuerdo con nuestro referente predominantemente griego de metáfora. Este sesgo es la noción de vehículo o de transporte, presente en el *etymon* del nombre metáfora (*metaphorein*: transportar, llevar de un lado a otro). Así lo define Aristóteles en la Poética en lo que constituye la definición más influyente de la historia del concepto:

*Μεταφορά δ' ἐστὶν ὀνόματος ἀλλοτρίου ἐπιφορά ἢ ἀπὸ τοῦ γένους ἐπὶ εἶδος, ἢ ἀπὸ τοῦ εἶδους ἐπὶ τὸ γένος, ἢ ἀπὸ τοῦ εἶδους ἐπὶ εἶδος, ἢ κατὰ τὸ ἀνάλογον.*²⁸⁷

Metáfora es transferencia (epífora) del nombre de una cosa a otra; del género a la especie, de la especie al género o según analogía.

Emerson decía en uno de sus más bellos ensayos “*The eye is the first circle; the horizon which it forms is the second*”. La dificultad que revela el sesgo es esencialmente hermenéutica. La primera metáfora es su nombre, la segunda es lo que su nombre cuenta de su función. El nombre, como ya vimos con anterioridad, intenta fijar en primer lugar la experiencia de un objeto o evento más bien que el objeto o evento mismo. De este modo al

²⁸⁷ Aristóteles, *Poética*, 33.

citar lo que otras etimologías nos cuentan de las metáforas comprendemos algunos rasgos que se repiten y también otros que alumbran zonas aún no exploradas por nuestra intuición. La poesía persa, ampliamente conocida por sus tintes místicos y su tradición sufí, presta particular atención a la dimensión ontológica del problema y llama a la metáfora *isti'āra* (“puentes de la realidad²⁸⁸”). En cambio, la etimología china (隱喻, *yin yu* “medio para comprender lo oculto”²⁸⁹) resalta la dimensión activa, epistémica e instrumental. Dado que ambas nociones son lo suficientemente abstractas, surge la legítima duda de cuestionarnos cuáles son los parámetros para determinar que ambas culturas se refieren al mismo fenómeno.

El criterio que hemos utilizado aquí lo extraemos de su literatura a partir de ejemplos. La poesía escáldica islandesa nombra el hecho de llamar al mar “eslabones de las islas” no como un transporte (“metáfora”), sino como una *myndliking* (*Mynd*=imagen viva; *liking*=semejanza)²⁹⁰ o como un *kennigard* (del verbo *kenna* que significa conocer o nombrar a partir de algo)²⁹¹. Esa forma de nombrar y por tanto concebir lo que nosotros llamamos *metáforas* habría de determinar la esencia predominantemente prerifrística de las figuras de la poesía nórdica, la cual no tiene como centro de atención la referencia, sino la imagen viva²⁹². Una *myndliking* es una imagen-acción que hace patente una semejanza no aspectual sino de funciones, y esta preconcepción inscrita en su etimología hace que en la poesía nórdica se dé un tipo de figura muy particular que nada tiene que ver con lo que nosotros llamamos *metáforas*²⁹³ o que al menos exige que el concepto de metáfora se extienda a un dominio mayor.

Si tuvieramos que extender el dominio de la noción de metáfora a parámetros comunes sin hacer énfasis en ningún aspecto en particular sabríamos que la metáfora: 1- Tiene que ver

²⁸⁸ Ashgar, *Metaphor and imagery in Persian Poetry*, 11.

²⁸⁹ François, *La escritura poética china*, 22.

²⁹⁰ Dillman, *Snorri Sturluson-L'Edda Mythologie nordique*, 45.

²⁹¹ Clunies, *The viking collections: Studies in Northern civilization.*, 12-15.

²⁹² Según varios autores (Lausberg, Frazer y también el poeta islandés Snorri Sturluson) la metáfora tiene un origen mágico, dado por el intento de evitar el tabú de nombrar a las divinidades por sus nombres, de modo que se buscaba una forma figurada o perifrística que solo los más inteligentes (profetas, sacerdotes, sabios) pudieran interpretar. Consúltase Lausberg, *Elemente der literarischen Rhetorik. Eine Einführung für Studierende der klassischen*, 31; Frazer, *La rama dorada*, 233..

²⁹³ Nótese que la diferencia específica de este tipo de metáfora consiste en recrear una acción en lugar de una figura visual, la semejanza no es de apariencia sino de función. Así tenemos que una batalla es “fragor de los escudos” o “festín de cuervos”, que la lengua es “remo de la boca” y que el mar es “el techo de los peces” o que el cielo es “la casa de las aves”.

con una relación entre dos términos. 2-La relación puede ser de semejanza aspectual o funcional. 3-Es un fenómeno del lenguaje. 4-Nos permite conocer lo que se oculta al pensamiento.

Ahora hagamos un breve resumen de qué se ha entendido comúnmente por metáfora en la Retórica tradicional. A este modelo le llamaremos, como sugiere Max Black, modelo sustitutivo, ya que se sostiene en la creencia de que la metáfora funciona sustituyendo un sentido literal por un sentido figurativo. Esta noción, que se corresponde con lo que la bibliografía especializada suele llamar “modelo clásico”, afirma que se trata de un fenómeno semántico que tiene su génesis en el nivel léxico de la lengua, es decir, afecta al nombre (onoma); y además se sustenta en una comparación elidida que disimula el primado de un significado literal. Atendamos detalladamente a este resumen:

- 1- Se piensa en relación con una comparación (*eikon*) abreviada donde se ha elidido la partícula comparativa. En ella se lleva a cabo una *transferencia de significado*²⁹⁴ entre la designación metafórica y lo designado por ella²⁹⁵.
- 2- El transporte, transferencia o desviación de sentido tiene como motivo la semejanza y la función de dicha semejanza es la de funcionar como criterio de sustitución del sentido literal.
- 3- Por lo tanto, la significación sustitutiva no representa ninguna innovación semántica. Podemos traducir una metáfora, esto es, restituir el sentido literal que la palabra figurativa sustituye. En efecto, sustitución más restitución es igual a cero. Toda metáfora es el transporte de un nombre propio a uno impropio. La palabra metafórica viene entonces a ocupar el lugar de una no metafórica que pudo haberse empleado.
- 4- De acuerdo con esto, toda operación metafórica es doblemente impropia, tanto por el préstamo de una palabra presente como por la sustitución de una palabra ausente²⁹⁶; y toda la supuesta información que brinda resulta epistémicamente nula.

²⁹⁴ Aristóteles. *Retórica*, 279 y *Poética*, 46 .

²⁹⁵ En la definición de Aristóteles se confunde la metáfora como actividad de transposición y como acto transpuesto, eso que Ricoeur llama el tropo de la semejanza: Ricoeur. Ricoeur, *La métaphore vive*, 91-99..

²⁹⁶ Ricoeur, 29.

- 5- Ya que no representa una innovación semántica, una metáfora no proporciona ninguna nueva información acerca de la realidad. Es por esto por lo que puede contarse como una de las funciones emotivas del discurso.²⁹⁷
- 6- Toda metáfora es un préstamo, un bastón, donde el sentido prestado se opone a un sentido propio. Dicho préstamo puede tener la función de catacresis para llenar un vacío semántico, como es el caso de los neologismos y las metáforas que resultan de perífrasis.²⁹⁸

La conclusión principal por extraer del modelo sustitutivo de metáfora es que, como la semejanza no es creada en el acto metafórico, sino que se trata de una semejanza “real” y “absoluta”; la metáfora no puede tener significado. La filosofía implicada aquí es una suerte de realismo a la vieja usanza, del cual no puede deducirse ninguna teoría retórica que trascienda los acostumbrados vicios de mentirosa e innecesaria. Según lo implícito en esta noción tradicional, los polos entre los cuales opera la transposición nominal son polos lógicos ya constituidos por un orden pre-existente de géneros y especies y sus relaciones de coordinación, subordinación o proporcionalidad. La metáfora no funda ningún orden, sino que viene a transgredir la estructura de este orden real al ponerle el nombre del género a la especie y viceversa.

El prejuicio de concebir toda expresión metafórica como una representación suplementaria de su expresión literal correspondiente supone que dicha expresión literal posee un vínculo más próximo al ser de las cosas y que por lo tanto sí es capaz de transmitir información sobre el ser de las cosas. Esta perspectiva de la metáfora que Black llama *literalista* solo puede aceptarse dentro de un sistema conceptual que reconozca la esencia natural del lenguaje y su relación originariamente unívoca con el ser.

Siguiendo la idea de que la metáfora ha despojado a la palabra de su sentido originario, transformando al sentido figurado en una mediación superflua, es la metáfora un transporte necesariamente engañoso, tal y como se había dicho anteriormente, solo que esta vez la

²⁹⁷ Ricoeur, *Teorías de la interpretación*, 62.

²⁹⁸ “El aprender por naturaleza es agradable a todos; y las palabras significan algo, de manera que cuantas de las palabras que producen para nosotros un aprendizaje son muy agradables. Así pues, ignotas son las idiomáticas; sabemos, en cambio, las usuales. Y esto lo hace sobre todo la metáfora; ya que cuando dijo que la vejez es paja, produjo un aprendizaje y un conocimiento mediante el género, pues ambas se han desflorado” Aristóteles, *Retórica*, 278.

contradicción ocurre respecto del criterio de sustitución, que se fundamenta en una supuesta equivalencia semántica. Siempre que hay mediación, hay terreno para lo falso, hay huerto para que se coseche la mentira²⁹⁹.

3- Modelos de metáforas: modelo interaccionista

El modelo interaccionista pone de relieve un aspecto fundamental de la metáfora: su actividad creadora. Esta creación es a la base semántica, por lo que no puede evaluarse en términos de verdadero o falso: su intención no es describir sino re-describir. En consecuencia, la metáfora no solo posee significado, sino que lo produce. Ortega y Gasset lo compara con "un instrumento necesario para el acto de creación, que Dios olvidó en el interior de una de sus criaturas, como un cirujano despistado que cose y deja uno de sus instrumentos en el vientre de su paciente". La teoría interaccionista en tanto centra su atención en el enunciado en lugar del nombre, habrá de constituirse como una teoría de la producción del sentido metafórico³⁰⁰.

Quien sistematiza por vez primera este enfoque es Ivor Richards y lo hace dentro de un proyecto de una Filosofía de la Retórica (*Philosophy of Rhetoric*, 1936). Richards es consciente de que un cambio significativo en la retórica solo puede producirse desde un enfoque filosófico que haya logrado desprenderse de los prejuicios del realismo. Lo que está en juego en la metáfora ya no son descripciones de cosas, sino redescrpciones de los pensamientos que tenemos sobre ellas. El punto de vista que abre este presupuesto consiste en proponer una genealogía no nominal de la expresión metafórica: la metáfora aparece en el nombre, pero nace en el enunciado. Ella responde a la capacidad de presentar dos ideas bajo el signo de una sola.

²⁹⁹ "La semiótica se ocupa de cualquier cosa que pueda considerarse como signo. Signo es cualquier cosa que pueda considerarse como sustituto significante de cualquier otra cosa. Esa cualquier otra cosa no debe necesariamente existir ni debe subsistir de hecho en el momento en que el signo la represente. En ese sentido, la semiótica es, en principio, *la disciplina que estudia todo lo que puede usarse para mentir*. Eco, *Tratado de Semiótica General*, 21.

³⁰⁰ Ricoeur, *La métaphore vive*, 93.

cuando usamos una metáfora tenemos *dos pensamientos* de cosas distintas actuando juntos en una misma palabra o frase, cuyo significado es el resultado de su interacción³⁰¹

A esta tesis que defiende el origen del sentido metafórico no como reemplazo de sentido figurado en el literal, sino como la colisión de dos o más sentidos que pertenecen a campos semánticos distintos se le llama “teoría interaccionista de la metáfora”. La teoría sustitutiva asumió la existencia de una equivalencia semántica entre la expresión metafórica y la literal de tal manera que la metáfora no tiene ningún alcance epistémico, ningún contenido cognitivo. Y, por lo tanto, hizo que la metáfora pareciera ser un asunto nominal, un desplazamiento y traslado de palabras, mientras que fundamentalmente funciona a través del préstamo, del intercambio, de la transacción entre contextos³⁰².

Richards ataca el modelo sustitutivo de la vieja retórica en su base al negar la validez de la distinción entre significados literales y significados figurativos. Si una palabra tiene un significado estable, argumenta, es solo por la constancia de los contextos en los que ha aparecido. Esto es así porque el significado se transmite no a nivel de palabras, sino a nivel del discurso tomado en su conjunto. Lo que esto implica, por supuesto, es que la metáfora, en la medida en que es una forma de transmitir significado, no es un fenómeno que puede ser pensado como aplicable a palabras en aislamiento.

Si la palabra es el sustituto de una combinación de aspectos, que son a su vez las partes que faltan en sus diversos contextos, el principio de la metáfora se deriva de esta constitución de las palabras. Según la formulación elemental, la metáfora mantiene dos pensamientos sobre cosas diferentes simultáneamente activos en el seno de una palabra o expresión simple, cuya significación es resultante de su interacción (...). La metáfora mantiene unidas en una significación simple dos partes diferentes que faltan en los distintos contextos de esta significación. No se trata de un simple

³⁰¹ “In the simplest formulations, when we use a metaphor we have two thoughts of different things active together and supported by a single word, or phrase, whose meaning is a resultant of their interaction As to metaphorical expression that is a great excellence in style, when it is used with propriety, for it gives you two ideas for one” Richards, *The Philosophy of Rhetoric*, 93..

³⁰² “And thereby it made metaphors seem to be a verbal matter, a shifting and displacement of words, whereas fundamentally it is borrowing between and intercourse of thoughts, a transaction between contexts. Thought is metaphoric, and proceeds by comparison, and the metaphors of language derive there from. To improve the theory of metaphors we must remember this” Richards, 94.

desplazamiento de palabras sino de una relación entre pensamientos, es decir, de una transacción entre contextos. Si la metáfora es una habilidad o talento lo es del pensamiento, entonces la Retórica no es más que la reflexión y la manifestación de ese talento en un saber distintivo.³⁰³

En esta cita se evidencia con mayor precisión el estrecho vínculo entre teoría retórica y modelo de metáfora. Para concebir el modelo de metáfora como interacción hay que cambiar todo el modelo de la teoría retórica implicada y viceversa. La retórica ya no opera con palabras, sino con pensamientos verbalmente estructurados, por lo tanto, lo que es metafórico no son las palabras sino el pensamiento, y esto quiere decir que el proceso de atribución que acontece en la predicación precisa de una contaminación de campos semánticos diversos, en lugar de una mixtura de cosas. Para Richards, como anteriormente para Whately, la Retórica es una disciplina filosófica, más concretamente aquella sección de la filosofía cuyo objeto es el dominio de las leyes fundamentales del uso del lenguaje, la teoría del pensamiento como discurso”³⁰⁴

El pensamiento es vitalmente metafórico; es decir, marca las relaciones de cosas antes no entendidas y perpetúa su aprehensión, hasta que las palabras, que las representan, se convierten, a través del tiempo, en signos de porciones o clases de pensamiento en lugar de imágenes de pensamientos integrales: y luego, si no surgen poetas nuevos para crear otra vez las asociaciones que han sido así desorganizadas, el lenguaje estará muerto para todos los propósitos más nobles de la interacción humana³⁰⁵

La otra consecuencia, acaso más sutil, que este cambio de modelo encierra concierne al vicio de identificar retórica con la función persuasiva. Es de suponer que, si las metáforas solo embellecen y falsean la realidad, y la retórica solo ornamenta e instrumentaliza el discurso, la persuasión deba ser la función central de esta disciplina para los antiguos.

³⁰³ Richards, 105.

³⁰⁴ Ricoeur, *La métaphore vive*, 103.

³⁰⁵ “Thought is vitally metaphorical; that is, it marks the before unapprehended relations of things and perpetuates their apprehension, until words, which represent them, become, through time, signs for portions or classes of thought instead of pictures of integral thoughts: and then, if no new poets should arise to create afresh the associations which have been thus disorganized, language will be dead to all the nobler purposes of human intercourse ” Richards, *Philosophy of Rhetoric*, 90..

Recordemos que Aristóteles define retórica como “la facultad de descubrir especulativamente lo que puede persuadir en cada caso”³⁰⁶.

Para Richards, dado que la Retórica no trata de las expresiones en tanto describen cosas, sino en tanto re-describen pensamientos; entonces todo lenguaje es testimonio de la materialización de una perspectiva, de la fijación por el lenguaje de un punto de vista. No hay retórica solo en el discurso persuasivo, sino en cualquier discurso que pretenda explicar o exponer un modo de ver las cosas. A esta función nos hemos referido anteriormente como “representativa” y es el testimonio de que toda expresión es signo de la relación que establecemos con las cosas, más que un intento de descripción de las cosas mismas. La función representativa es la consecuencia en la disciplina retórica de la aplicación de los principios del relativismo lingüístico y la tradición filosófica que se extiende desde Humboldt hasta Cassirer con una sola divisa esencial: toda expresión es un acto de dar forma.

La antigua retórica era producto de la disputa; se desarrolló como la justificación de los alegatos como persuasión; era la teoría de la batalla de las palabras. La persuasión es solo uno de los objetivos del discurso. Se entromete en los otros, especialmente en el de la exposición, que se ocupa de presentar un punto de vista, no de persuadir a las personas para que estén de acuerdo o para hacer algo más que examinarlo³⁰⁷.

Tras la obra de Richards que dejó una importante impronta en la tradición retórica anglosajona, Max Black presenta una propuesta que intenta llevar la tesis interaccionista hasta sus últimas consecuencias semánticas. En su obra *Models and Metaphors* (1962), el autor defiende la aventurada tesis de igualar estructuralmente metáforas y modelos científicos. Desde este enfoque las metáforas constituyen una herramienta cognitiva que nos ayudan a abordar conceptos abstractos o difíciles de entender, a través de la utilización de un dominio familiar para acceder a uno desconocido. Las metáforas como los modelos ofrecen una perspectiva única, mayormente una representación simplificada de un fenómeno

³⁰⁶ Aristóteles, *Retórica*, 51-52. También ahí se lee “su objeto no es persuadir sino ver los argumentos propicios en cada asunto”

³⁰⁷ “The old rhetoric was offspring of dispute; it developed as the rationale of pleadings as persuading; it was the theory of the battle of words. Persuasion is only one among the aims of discourse. It poaches on the others—especially on that of exposition, which is concerned to state a view, not to persuade people to agree or to do anything more than examine it. Richards, *Philosophy of Rhetoric*, 24..

complejo y lejano. Al utilizar una metáfora, se mapea un dominio fuente (una situación o concepto familiar) al dominio objetivo (un concepto menos familiar o abstracto). Esta relación de mapeo facilita la transferencia de propiedades y significados. El mismo mecanismo semántico por el que las metáforas nos permiten re-describir la realidad, opera también en los modelos heurísticos de las ciencias naturales, como, por ejemplo, el modelo atómico como microuniverso, el modelo de la electricidad como corriente, etc. Al referirse a la mente como una "computadora", se utilizan las propiedades del dominio fuente (computación) para iluminar aspectos del dominio objetivo (mentalidad), lo cual ayuda a entender procesos mentales en términos más accesibles.

Black sigue a Richards al afirmar que las metáforas no pueden ser parafraseadas literalmente sin una pérdida significativa del contenido cognitivo de metáfora y también simpatiza con la opinión de que las metáforas no deben considerarse como algún tipo de desviación o aberración del uso apropiado del lenguaje. Sin embargo, disiente de la distinción que Richards emplea entre tenor y vehículo para referirse a la atribución metafórica. La razón fundamental para sostener esta discrepancia consiste en que Richards relega el mecanismo semántico al plantearse el modelo de predicación de la metáfora como el de "dos mitades". La idea de dos mitades supone cierta equivalencia en la fuerza de colisión entre los contextos y disimula el evidente desnivel que se da entre ambos polos en el momento de la atribución semánticamente impertinente.

Sin embargo, la razón fundamental que maneja Black para modificar la visión de vehículo y tenor consiste en que Richards parece haber olvidado la idea de que, si bien la metáfora se genera en el marco del enunciado, esta sigue teniendo como foco a la palabra. Y es justamente de ese modo como Black llama a los términos de la metáfora, foco y marco (focus and frame), acaso para hacer referencia a que la interacción se da entre un enunciado que contradice al otro en la propia identidad de la palabra. Sin embargo, en esta interacción, se dice algo más y algo diferente de lo que se podría haber dicho sin recurrir a la metáfora. Para entender por qué esto es así, debemos reconocer que los significados, en la medida en que preexisten a su propia materialización en el discurso, tienen el potencial de estar fuera de los límites de lo que es expresable por medio de palabras usadas en su forma habitual.

La expresión metafórica reposa en un sistema de implicaciones entre los rasgos semánticos de los dos términos que la metáfora pone en juego. La puesta en relación de dos ámbitos distintos del significado recrea un nuevo orden donde las implicaciones de cada polo corren el riesgo de ampliarse o resignificarse. La metáfora no solo descubre la semejanza entre los referentes, sino que las crea, haciendo coincidir ese orden con su propia extensión de modo que la realidad aparece re-descrita y de este modo consigue abrir el pensamiento a nuevos modos de ver la realidad. Y es justamente esto lo que acerca a la metáfora al modelo científico.

Así como una metáfora puede presentar aspectos distantes y callados de un determinado ser, del mismo modo un gráfico, un modelo analógico, un diseño estructural, puede evidenciar algo que “otras representaciones”, las algebraicas, no alcanzan a manifestar en su totalidad. Cada representación sirve para describir un número limitado de aspectos del fenómeno. Así pues, la cuestión de la autonomía de los modelos científicos encuentra su paralelo en la discusión sobre la traducibilidad de la metáfora. La metáfora y el modelo expresan de manera única un aspecto determinado del ser, por eso *aquellos que conciben el modelo como una simple muleta se parecen a quienes consideran a la metáfora como un mero ornamento*.³⁰⁸

Entonces de todo lo visto hasta ahora pudiera resumirse en que, en el contexto de un enunciado metafórico particular, los dos asuntos “interactúan” de las formas siguientes: (a) la presencia del asunto primario incita al oyente a seleccionar algunas propiedades del asunto secundario, (b) le invita a construir un complejo paralelo de implicaciones que pueden cuadrar al asunto primario, y (c) induce recíprocamente cambios paralelos en el asunto secundario.

Según Black a los usos literales de ciertas expresiones les corresponden un conjunto de creencias normalmente aceptadas (*sistema de tópicos asociados con él*³⁰⁹). Tales expresiones están regidas por ciertas reglas morfológicas, sintácticas y semánticas, cuya violación produce una alerta o disonancia, no solo en la lengua sino en el sistema de creencias. La

³⁰⁸ Richards, 232.

³⁰⁹ Black, *Models and metaphors Studies in language and philosophy*, 49.

violación de tales reglas conlleva a la negación de ese sistema de lugares comunes admitidos, lo cual termina por generar una suerte de absurdo que exige una justificación.

El enfoque interaccionista puede resumirse en los siguientes aspectos:

- 1) El enunciado metafórico tiene dos asuntos distintos: uno “principal” y otro “subsidiario”.
- 2) El mejor modo de considerar tales asuntos es, con frecuencia, como “sistemas de cosas”, y no como “cosas”.
- 3) La metáfora funciona aplicando al asunto principal un sistema de “implicaciones acompañantes” característico del subsidiario.
- 4) La metáfora selecciona, acentúa, suprime y organiza los rasgos característicos del asunto principal al implicar enunciados sobre él que normalmente se aplican al asunto subsidiario.

Estas nuevas relaciones en las que Black presenta la metáfora y los modelos extienden más aún el alcance teórico y el poder de la metáfora en la filosofía. Se pudiera decir que el modelo interaccionista transformó metafóricamente la concepción de metáfora, desde uno basado en el desplazamiento impropio hacia otro basado en la puesta en relación de sistemas de ideas. La misma comprensión del poder de la metáfora permite entender cómo operan los cambios de modelos heurísticos y así poder actuar sobre ellos.

4-Metáforas y experiencia cotidiana

Navegar en redes sociales en períodos de efervescencia política resulta sin lugar a duda una experiencia enriquecedora si uno se propone analizar metáforas. En tales circunstancias uno se siente bombardeado por mucha información, pero que, a la base, se estructura del mismo modo y proponen reforzar el mismo tipo de creencias. Mientras intentaba comprender las matrices de opinión concentraba toda mi atención en aquellas que se distinguían del resto porque, al revestir la forma de consignas o lemas, llamaban la atención sobre si mismas por su manejo del lenguaje. Cuando se necesita hacer ver de forma sintética cierta perspectiva aparentemente compleja se recurre a las metáforas. Entonces se lee:

“La experiencia amorosa es también una experiencia política: se reproducen formas de opresión y se construyen formas de liberación”

La pregunta retórica que podemos hacernos es ¿Qué mecanismo produce el significado que la frase recomienda? El sentido de la frase se comprende, sin embargo, que la frase tenga significado pasa por la condición de que atribuyamos algún tipo de referencia en hechos, sentimientos o actitudes. Esto no significa que tengan que ser reales, ni que la adjudicación sea justa, basta con que se concrete la función por la cual al elemento de A le asociamos un único elemento de B. Para que se concrete tal función es necesario que en nuestro sistema de creencias asociadas (lo que Black llama tópicos) exista una idea vehículo, un marco donde la frase cobre sentido. Ese marco es en este caso la cada vez más popular creencia heredada del marxismo de que las diferencias sociales implican necesariamente relaciones de dominación. De acuerdo con eso, habrá tantas formas de opresión como diferencias existan: burgueses y proletarios, hombres y mujeres, blancos y negros, heterosexuales y homosexuales, capacitados y discapacitados, delgados y obesos, mayorías y minorías. Lo verdaderamente perverso de esta frase no es que olvida y quiere olvidar que la experiencia política también consta del acuerdo y la negociación; sino que sustrae de la ecuación el elemento que más puede poner en crisis su cosmovisión de conflicto: el amor. En esta frase el amor aparece subsumido y consumido por la lógica del explotador y el explotado. ¿Tiene sentido la frase? Sí ¿Tiene significado la frase? También. ¿Es verdadera o es falsa? Ni la una ni la otra. La función retórica de la metáfora es recomendar un punto de vista. La única pregunta que debemos hacernos en este caso es ética ¿Debemos aceptar y comprometernos con la realidad que la frase recomienda?

George Lakoff y Mark Johnson publicaron en 1980 un libro que revolucionaría a nueva cuenta cómo pensamos las metáforas y que habría de influir notablemente a lingüistas, psicólogos y filósofos del presente. La tesis principal del libro *Metaphors we live by* (Metáforas de la vida cotidiana) consiste en constatar un efecto de las metáforas, no ya en el lenguaje, no ya en el pensamiento, sino en la experiencia misma: Los términos en los cuales representamos fenómenos complejos condiciona el modo en el que nos relacionamos con ellos. Si planteamos un debate en términos de una discusión es mucho más probable, no solo que empleemos términos como “defender un punto de vista” o “atacar un argumento”, sino que nos comportemos como si de una batalla se tratase. La esencia de la metáfora, dicen, es

entender y experimentar una clase de cosas en términos de otras³¹⁰. Representar el amor en términos políticos es el primer paso para experimentarlo como tal, y comenzar a experimentarlo como político es la condición para que nos comportemos como si así fuera, lo que genera una suerte de profecía llamada a autocumplirse. La forma en que conceptualizamos y hablamos sobre una situación no solo refleja inevitablemente nuestras creencias y valores, sino que los llama a la realidad a través de la conducta que tomamos motivados por ellos.

Como ninguna de las experiencias acontece de manera aislada y abstracta, es posible acceder mentalmente a ellas y expresarlas, en términos de otras experiencias contiguas. A veces se deshacen los claros límites de algunas nociones, para poder arrojar su luz sobre otras que parecen más oscuras. Así pues, expresamos el conocimiento y la bondad en condiciones de luz; la ignorancia y la maldad en condiciones de tinieblas; el tiempo en términos de espacio; la vida y la muerte en términos de vigilia o de sueño.

Lakoff y Johnson distinguen entre metáforas estructurales, es decir, aquellos casos en que un concepto está estructurado metafóricamente en términos de otro, y metáforas orientacionales, aquellos casos en que un concepto organiza un sistema global de conceptos con relación a otro. Lo peculiar de estas últimas es que no son arbitrarias pues “tienen su base en nuestra experiencia física y cultural”; se trata de orientaciones espaciales que surgen del hecho de poseer cuerpos y funcionar en un medio físico. Mientras las orientacionales organizan el campo perceptivo tanto en lo relativo a nuestros movimientos en el mundo como en las connotaciones actitudinales y morales que encierra, por ejemplo: arriba=bueno, abajo=malo, delante=futuro, detrás = pasado³¹¹; las estructurales organizan la comprensión de un concepto tomando prestadas connotaciones de otro sistema conceptual, como, por ejemplo, el amor es político, la argumentación es una guerra, el texto es un tejido. Esas metáforas constitutivas de nuestro sistema conceptual se establecen mediante relaciones sistemáticas que permiten comprender un concepto mediante otro y a la vez ocultar aspecto de uno mediante el otro. Todo lo cual apunta a describir un proceso de estructuración parcial, y por lo tanto limitado, de los conceptos mediante metáforas.

³¹⁰ Lakoff y Johnson, *Metaphors we live by*, 12.

³¹¹ Lakoff y Johnson, 31.

A continuación, se presentan algunos ejemplos de expresiones derivadas de estas metáforas lexicalizadas que materializan una creencia:

1-Un argumento es una construcción: porque se pueden derrumbar, porque debe tener pilares fijos, una estructura sólida, porque deben estar basados en algo firme o porque podemos refugiarnos en ellos. Una noción que pertenece al campo del discurso aparece aquí en el campo de la arquitectura.

2-La vida o el discurso son un tejido: así tenemos frases como “Perder el hilo o seguir el hilo de la conversación”, “no poder hilvanar las ideas”, “no poder concatenar las ideas”, “urdir una mentira”. También pudiera agregarse la propia etimología de *textum* (*tegere*=tejer) o el imaginario simbólico de las parcas que fabrican, tensan y cortan el hilo de la vida.

3- Metáforas orientacionales: Arriba es bueno y abajo es malo. Feliz es arriba, abajo es triste. De estas metáforas se pueden citar muchísimos ejemplos: “Levantar el ánimo o la moral”, “caer enfermo o caer en coma”, “estar en alza o en baja”, “tener el control sobre algo,” “estar bajo el control de algo”.

4-Una discusión es una guerra. En este sentido se pueden citar las etimologías de “polémica” o de “estrategia”, acaso frases como “hacer las paces”, “defender o atacar posiciones”, “tener un punto débil”.

5-El tiempo es espacio. Esta metáfora es quizá la de raíces más profundas, ya que parecería ir contra el sentido común afirmar que un sintagma tan literal como “el próximo viernes” es una metáfora. Representamos el tiempo como una línea recta en el espacio y eso permite afirmar que el pasado está detrás y el futuro delante, cuando las dos nociones no están conectadas por naturaleza, puesto que se puede suceder en el tiempo y retroceder en el espacio sin implicar contradicción alguna.

El enfoque interaccionista concluye que la metáfora nos ofrece dos ideas en una u ofrecernos una tercera idea que se estructura a partir de una de esas ideas vistas a partir de la otra. Comprender todo esto significa volver a nuestra frase ejemplo con las herramientas necesarias para concluir que la metáfora perspectiviza una dimensión del significado de una situación y la vuelve accesible en detrimento de la otra. Esto claramente no significa que esa dimensión sea real o verdadera, ni siquiera admite tales criterios de evaluación, sin embargo,

ayuda a proyectar tal dimensión como si fuera la única: he ahí el sesgo que puede servir de material para la manipulación. Si en vez de representarnos una discusión como una guerra, nos la representáramos como un baile, los elementos que estaríamos resaltando como dignos de atención serían la armonía de opiniones, la búsqueda del consenso y del intercambio, la estética de las ideas. Por otra parte, si, por ejemplo, para calificar a una persona que no convenía con las ideas religiosas y prácticas morales del islam, en lugar de llamarle anti-islamista, se le llama islamófobo, la etiqueta remitirá al campo semántico de las enfermedades mentales, traducción de la metáfora: si no compaginas con mis valores, entonces estás mentalmente enfermo. Volviendo al argumento inicial la metáfora no describe una realidad, sino que recomienda un segmento de ella, que nosotros podemos volver o no reales con las actitudes que tomamos en consecuencia.

Oímos hablar de "lavado de cerebro", de esquemas mediante los cuales una "ideología" se impone a las personas. Pero ¿deberíamos detenernos en eso? ¿No deberíamos también ver la situación desde el otro punto de vista? ¿Acaso el "lavador de cerebros" no está también motivado de manera similar? ¿Simplemente usamos palabras, o ellas también nos utilizan a nosotros? Una "ideología" es como un dios que descende a la tierra, donde habitará un lugar impregnado por su presencia. Una "ideología" es como un espíritu que toma posesión de un cuerpo: hace que ese cuerpo se mueva de ciertas maneras; y ese mismo cuerpo se habría movido de diferentes maneras si una ideología diferente hubiera tenido la oportunidad de habitarlo³¹².

Las ideologías suelen ordenarse de forma sistemática en torno a una perspectiva que depende de los dispositivos codificados como el conjunto de metáforas de una retórica. Esto no significa que la retórica y la ideología sean contiguas, pero sí implica que donde la ideología se manifiesta en el lenguaje, solo puede ser entendida (en oposición a "experimentada") a través de la interpretación, y que el tipo de interpretación más adecuado para ello es aquella que puede mostrar la relación entre el lenguaje y la acción, es decir, la retórica. Para profundizar esta relación entre lenguaje y acción, abordaremos el problema desde la función social de la metáfora presente en la teoría de los motivos de Kenneth Burke.

³¹² Burke, *Language as symbolic action.*, 7.

5-La función social de las metáforas: las cosas como signos de palabras.

Nietzsche llamaba al lenguaje literal como “la necrópolis de las metáforas”³¹³ y estaba consciente de que la división entre lenguaje natural y lenguaje figurado era arbitraria, y hasta en cierto modo, fetichista. Richards y Black intentaron seguir el curso de esta mirada a partir del análisis del origen proposicional de la semántica metafórica. Si estrictamente el sentido propio del lenguaje natural no existe, las nociones expresadas y descritas en las metáforas no son sustituibles, ni intercambiables, ni equivalentes. Cada metáfora posee una función de catacreción y llena un vacío semántico, a la vez que brinda un soporte material para la conceptualización. Si toda metáfora está cargada de una polaridad que orienta y encuadra nuestra atención y recrea una perspectiva, entonces su principal función no es exclusivamente descriptiva, sino también valorativa y actitudinal.

Cuando trascendemos las funciones estéticas y cognitivas para adentrarnos en la función social de la metáfora significa atender a esta dimensión actitudinal que queda como pista de nuestra relación con las expresiones. Si toda acción humana, como vimos anteriormente, implica un propósito, un motivo que anima la acción, el lenguaje debe poder brindarnos un testimonio de ello a través de sus metáforas. “Tales consideraciones están involucradas en lo que quiero decir con lo "dramatístico", enfatizando el lenguaje como un aspecto de la "acción", es decir, como "acción simbólica”³¹⁴

Esta es una de las tesis desarrolladas por el paladín de la retórica norteamericana contemporánea: Kenneth Burke. Según este autor, las metáforas constituyen los medios semánticos complejos que atesoran el sentido que suele motivar la acción asociada a ellos. "Para estudiar la naturaleza del término acto, uno debe seleccionar un prototipo o paradigma de acción. Este prototipo lo encontramos en la concepción de un acto perfecto o total, como el acto de 'la Creación’”³¹⁵. Según Burke, dado que el lenguaje en sí mismo es acción, cada una de sus manifestaciones particulares y locales debe entenderse como intencionada, en toda la complejidad motivacional y "creativa" de ese término.

³¹³ Nietzsche, «Sobre la verdad y la mentira en sentido extramoral».

³¹⁴ Burke, *Language as symbolic action.*, 45.

³¹⁵ Burke, *A Rhetoric of Motives*, 66.

Así pues, la relación entre motivación y metáfora se revela como un elemento central en nuestra comprensión de la vida expresiva. En su afirmación de que "el lenguaje es un equipo para vivir"³¹⁶, Burke nos invita a considerar cómo las metáforas, actuando como dispositivos de clasificación, nos ayudan a navegar las complejidades de nuestras interacciones sociales. Cuando aplicamos etiquetas a nuestras experiencias y contextos, no solo estamos definiendo lo que es, sino que estamos estableciendo un marco que guía nuestras actitudes y comportamientos. Las metáforas, al incorporar significados connotativos, no solo describen realidades; también moldean nuestras percepciones y respuestas hacia esas realidades. Cada elección lingüística que hacemos nos posiciona dentro de una red de significados que pueden influir en nuestras decisiones y en nuestras relaciones con los demás, estableciendo así un vínculo intrínseco entre lo que decimos, cómo lo decimos y las acciones que tomamos a raíz de esas expresiones.

La teoría del acto expresivo que Burke enfatiza que la metáfora explica la fuerza motivadora que da forma a nuestro comportamiento y nuestras creencias. Al emplear metáforas en nuestras interacciones, estamos llevando a cabo actos expresivos que comunican no solo contenido informativo, sino también la rica gama de emociones y valores asociados a esas metáforas. Por ejemplo, al referirse a un debate como "un campo de batalla", invocamos no solo la imagen de un conflicto, sino que también implícitamente motivamos una respuesta combativa o defensiva. Esto demuestra que nuestras elecciones lingüísticas están entrelazadas con las emociones y motivaciones que influyen en nuestra conducta. En este sentido, el uso de metáforas se convierte en una estrategia para enfrentar situaciones, articulando nuestras motivaciones internas de manera que resuenen en el contexto social, y al mismo tiempo nos permite interactuar y manejar nuestras relaciones de forma más efectiva dentro de una estructura de compromiso social.

La teoría de los motivos en el discurso fue propuesta por el autor en el contexto de un modelo pentádico que es considerado crucial en todos los análisis retóricos contemporáneos. Cuando nos cuestionamos sobre los aspectos implicados en las acciones humanas y se pueden identificar, a su juicio, una sinergia entre cinco componentes. Primero, debe repararse en el Acto, que se refiere a los hechos específicos que han ocurrido. A continuación, se debe

³¹⁶ Burke, *The philosophy of literary form*.

atender a la Escena, que describe el entorno o la situación en la que se desarrolla dicho acto. Luego está el Agente, es decir, la persona o el tipo de persona que lleva a cabo la acción. El cuarto elemento es la Agencia, que implica los métodos o instrumentos empleados para ejecutar el acto. Por último, está el Propósito, que revela las intenciones subyacentes del agente. De modo que el esquema del pentágono dramático quedaría del siguiente modo: Acto- Escena- Agente – Agencia- Motivo.

Este enfoque, de pretensiones universales en el discurso, busca resaltar la dimensión retórica presente en todas las acciones humanas y puede ser aplicado a distintas situaciones para comprender su esencia retórica. Como ninguna acción humana se presenta de manera aislada, sino que, más bien, las acciones suceden en función de condiciones contingentes, históricas y particulares que están en constante cambio; este modelo retórico de interpretación ofrece un criterio de rastreo que permite conectar la función semántica con la función pragmática de las metáforas. Al integrar este marco de análisis en nuestra interpretación del lenguaje y de las acciones sociales, se hace evidente cómo nuestras decisiones comunicativas, incluido el uso de lenguaje que la gente llama “figurativo”, están influidas por significados que reflejan las complejidades de la experiencia humana y nuestras interacciones sociales.

La actividad simbólica no solo expresa la realidad, sino que también estructura activamente la experiencia. Sin la ordenación codificada e icónica del tiempo y el lugar, por ejemplo, nos volvemos confusos, desorientados, incapaces, en cierto sentido, de actuar. Sin embargo, Burke extiende este compromiso relativamente común con la utilidad simbólica mucho más allá del punto que la mayoría de los antropólogos han estado dispuestos a aceptar, al insistir constantemente en que todos los actos lingüísticos son ritualísticos, o simbólicos, en este sentido de determinar la experiencia. En su interpretación, incluso la "nominación" más sencilla y automática—la identificación—coloca una entidad, un tema o un contexto en una perspectiva semántica que prefigura la respuesta.³¹⁷

³¹⁷ Sapir, *The social use of metaphor: essays on the anthropology of rethoric*, 38.

El mapa semántico que las metáforas instauran funciona como una suerte de sistema de categorías que orienta la decisión y guía la acción, al proporcionar un enfoque, un método de mnemotecnia y principio de orden para la experiencia. Las identificaciones verbales operan como pantallas terminológicas (*terministic screens*³¹⁸) que permiten trazar estrategias en torno a la red de significados que despliegan. Nos invita a reconocer que el proceso de etiquetado verbal a menudo está lejos de ser una correspondencia autónoma y objetiva de identificadores a eventos y objetos. Burke en total correspondencia con el concepto de forma simbólica de Cassirer³¹⁹, comprende que la correspondencia actualizada en el signo intenta darle a una cosa su "dirección" en el universo, o un conjunto de instrucciones que de alguna manera "la indican.": todo significado implica la actitud del hablante. En el proceso de significación el acto de denominación es secundario y dependiente de su propósito, de su contexto, de su agente y de su medio. Esto es lo que quiere significar Burke por "naturaleza dramática del lenguaje".

Podríamos comenzar enfatizando la distinción entre un enfoque "cientificista" y un enfoque "dramatístico" sobre la naturaleza del lenguaje. Un enfoque "cientificista" comienza con preguntas acerca de la denominación o definición. Pero también, el poder del lenguaje para definir y describir puede ser visto como algo derivado; y su función esencial puede ser tratada como actitudinal o exhortativa: actitudinal en expresiones de queja, miedo, gratitud y cosas por el estilo; exhortativa en comandos o solicitudes, o, en términos generales, como un instrumento que se desarrolla a través de su uso en los procesos sociales de cooperación y competencia.³²⁰

Las "descripciones literales" pretensiosamente "objetivas" se asemejan más a un trabajo de síntesis de todas estas determinaciones para lingüísticas, más o menos como funcionan los títulos que no pueden reducirse a declaraciones empíricamente fundamentadas. Por ejemplo, es imposible "visualizar" oraciones como "El hombre paseó al perro alrededor del árbol," ya que no sabemos si el hombre es bajo o alto, si camina con tranquilidad o arrastra al perro, si el perro es blanco, marrón o negro, quién podría estar oculto en el fondo, ni si el

³¹⁸ Burke, *Language as symbolic action.*, 44.

³¹⁹ La definición de hombre que Burke ofrece se asemeja a la de Cassirer: "A man is the symbol-using animal" véase en Burke, 3..

³²⁰ Burke, 45.

árbol está en la ciudad o en el campo. Una descripción puramente literal tendría que especificar todas las "condiciones que se requerirían para que la cosa nombrada realmente ocurriera o existiera.

Dado que todas las clasificaciones implican actitudes, no existe tal cosa como el lenguaje literal, todo significado poético es básico en lugar de derivado. Dicho en términos de Burke, "cada perspectiva requiere una metáfora, implícita o explícita, como su base organizativa". La revolución que imprime este autor al dominio de la retórica comprende invertir la lógica en torno a la cual se había estado interpretando el problema de la expresión lingüística. Este nuevo enfoque propone ver el problema no tanto en términos de "palabras como signos de objetos", sino más bien de "objetos como signos de palabras".

Si intentáramos invertir tal perspectiva y mantener en su lugar la proposición de que "las cosas son los signos de las palabras". Es decir, ¿podría encontrarse que las palabras poseen un "espíritu" peculiar a su naturaleza como palabras? Y ¿podrían entonces las cosas de la experiencia convertirse efectivamente en la materialización de tal espíritu, la manifestación de este espíritu en cuerpos visibles y tangibles? (...) Así, al mediar entre el ámbito social y el reino de la naturaleza no verbal, las palabras comunican a las cosas el espíritu que la sociedad impone sobre ellas, las cuales han llegado a ser los "nombres" para esos objetos. De este modo, las cosas se convierten en las encarnaciones materiales visibles y tangibles del espíritu que las impregna a través del medio de las palabras. En este sentido, los objetos se transforman en signos del ingenio que reside en las palabras³²¹.

Emerson decía que usualmente la gente no parece darse cuenta de que su opinión del mundo es también una confesión de su carácter. La idea de que el lenguaje en sí mismo es una acción simbólica implica comprenderlo como un código que da cuentas del esquema interpretativo que guía nuestras decisiones y nuestra conducta. Burke se refiere a esta última perspectiva como "entitlement" y sostiene que, por medio de ella, "el lenguaje debe ser visto, no directamente en términos de una relación palabra-objeto, sino de manera indirecta, al pensar en el discurso como el "entitlement" de situaciones no verbales complejas (de manera similar

³²¹ Burke, 361.

a como el título de una novela no nombra realmente un objeto, sino que resume la vasta complejidad de elementos que componen la novela, dándole su carácter, esencia o inclinación general)"³²² . El derecho retórico o "entitlement" representa el proceso mediante el cual los actores intentan proporcionar una verdad lingüística sobre una situación social que resume su esencia moral de tal manera que define las acciones posibles. Bajo esta premisa se puede concluir que un derecho retórico funciona como prescripción para la acción, y nos exige comprender las situaciones, o las cosas, como funciones de lo que se dice sobre ellas, en lugar de al revés.

La suposición general de Burke sobre las metáforas es que estas pueden resolver la ambigüedad o confusión ética al resaltar una "moral" a través de incongruencias semánticas. En particular, tiene en mente, al menos inicialmente, la constante transformación de significado que abre la puerta para una perspectiva que quiere validarse como la única, esto es, convertirse en verdad. La función persuasiva de la retórica resulta extremadamente derivadas de estos motivos por el que una perspectiva absorbe el mayor grado de significación para instaurarse como verdadera. Convencer y persuadir requieren el auxilio de pruebas que demuestren la validez semántica de una perspectiva, para que podamos tomarla como condición de verdad. Sin embargo, esta verdad no se presenta a menudo como un hecho conocido, sino a través de un movimiento semántico o una transformación del significado, como una "revelación" o una nueva comprensión sobre la naturaleza de las cosas.

Conclusiones

El eje en torno al cual gira toda la comprensión de la Retórica como disciplina y como práctica se encuentra profundamente determinado por el modo en cómo se comprenden las metáforas. El vínculo que une Retórica y metáfora es casi umbilical, de modo que se puede explicar la genética de una a través de la otra. Como hemos partido de una interpretación funcionalista de retórica y metáfora nuestra aproximación ha primado el sistema de relaciones sobre la cosa, la función sobre el objeto, y por lo tanto la pregunta por el significado antes de la pregunta por el ser.

³²² Burke, 361.

La principal intención de este apartado ha sido reformular el orden de prioridad habitual de estas preguntas para extraer una versión más dinámica y abarcadora del problema. Nuestro proceder aquí ha sido algo contraintuitivo: en vez de extraer las funciones de la metáfora de su definición, hemos propuesto todo lo contrario, y se ha intentado entonces extraer el ser de la metáfora de sus funciones. La orientación de la cuestión ha pasado del “¿qué es la metáfora?” al “¿qué significa la metáfora?”. El camino que esta pregunta abre nos ha forzado a plantear dos modelos de metáforas de acuerdo con dos teorías sobre ellas: el modelo sustitutivo que niega que la metáfora signifique, y el modelo interaccionista que considera que la significación constituye justamente su actividad esencial. El modelo sustitutivo afirma que la metáfora es consecuencia de un desvío del sentido propio. El modelo interaccionista, en cambio, afirma que la metáfora produce el significado a partir de la puesta en relación de dos contextos semánticos, tal relación, garantiza el acceso de uno al otro y permite comprender uno a través del otro.

Habiendo adoptado el modelo que reconoce la producción metafórica de significado, hemos pasado a analizar la posibilidad de una historia de la filosofía contada por sus metáforas. Se ha señalado el invisible proceso epistémico en el que intervienen las metáforas al servir de bastón heurístico para los conceptos, facilitando su comprensión a partir de “la puesta en otros términos” que garantiza el mecanismo metafórico. Además, se presentaron evidencias de la implementación de metáforas en la fabricación del léxico con el que la filosofía suele expresarse a través de las catacrexis. Después se señaló cómo las metáforas estructuran el campo de validez semántico donde los argumentos circulan. Se concluyó que una historia de la filosofía a través de sus metáforas sería una historia retórica de la filosofía, que pone un especial acento al modo en cómo las ideas se vuelven comprensibles y convincentes.

Después de explicar las particularidades de cada modelo de metáfora, pasamos a analizar su función social, para lo que abordamos el enfoque cognitivo de Lakoff y Johnson y la teoría de los motivos de Kenneth Burke. Entonces las metáforas alcanzan la función de marcos que informan nuestras actitudes y comportamientos, no solo al describir la realidad, sino también al moldearla. Esta capacidad de transformación y creación remarca la importancia de las elecciones lingüísticas en la construcción de realidades sociales. En un contexto de creciente

polarización y conflicto ideológico, la forma en que se presentan y utilizan las metáforas puede tener consecuencias profundas en la forma en que las personas comprenden y se relacionan con los problemas sociales.

Como conclusión general debe agregarse que la aceptación de esta nueva teoría de la metáfora involucra el reconocimiento del carácter metafórico de toda teoría. Dicho de otro modo, no hay discurso sobre la metáfora que no se diga dentro de una red conceptual engendrada también metafóricamente. No hay un lugar no metafórico desde donde pueda percibirse el orden y el cierre del campo metafórico. *La metáfora se dice metafóricamente* y la teoría de la metáfora remite circularmente a la metáfora de la teoría. Por tanto, parece que no puede haber principio de delimitación de la metáfora, ni definición cuyo definidor no contenga al definido.

Conclusiones Generales

El lecho de Procusto

¿Qué tipo de vínculo entre Filosofía y Retórica está implicado en la pregunta por la justificación de las creencias? Esta cuestión sintetiza el problema que ha dado unidad a cada uno de los estudios que componen la presente investigación, ha perfilado su enfoque y ha delimitado sus objetivos. La hipótesis -ya entredicha en varios pasajes del texto- es que tal relación no es jerárquica- como muchos pudieran pensar- sino recíproca: una debe ajustarse a las medidas de la otra, como el mito de la cama de Procusto.

La orientación que tomaron las pruebas presentadas para validar esta conjetura responde a la doble naturaleza de la justificación de las creencias: 1- El orden de donde extraemos las razones con las que las justificamos 2-El orden donde extraemos las razones para evaluar dicha justificación. De acuerdo con el primer enfoque, las creencias se justifican en función del ajuste con lo que consideramos real, verdadero, justo, etc. De acuerdo con la segunda perspectiva, las creencias se justifican según la lógica y el funcionamiento de ese ajuste. Es esta segunda visión la que ha suscitado nuestro interés metodológico.

El objetivo nuclear que este introductorio proyecto se propuso fue: *Explicar las dimensiones elementales en donde se explicita la recíproca relación entre Filosofía y Retórica respecto de la pregunta por la justificación de las creencias.* Tales dimensiones son: la epistemológica, la ontológica, la semántica y la problematológica. Las consecuencias de los contenidos de tales expresiones del problema desembocan en los fundamentos de una Retórica de la Filosofía. Esta perspectiva pretende abrir la discusión hacia los principios que estructuran el consenso en torno a las premisas de las que se sirve la actividad filosófica. Este acuerdo incluye qué se va a tomar como argumento, qué como evidencia, qué como premisa, qué como procedimiento o criterio metodológico; para garantizar la efectividad o el grado de conclusividad con que se juzga un problema como resuelto, como no resuelto o como ignorado.

Jean-Baptiste Lamarck decía que la mayoría de las veces era más difícil hacer reconocer una verdad que simplemente descubrirla. Usualmente suele ignorarse esa parte de la praxis filosófica que construye estrategias para producir los consensos que garantizan la legitimidad y el sentido de sus debates. Así pues, esta aproximación retórica al discurso filosófico intenta restituir tal interés. Esto ha significado interpretar el habitual descrédito de la Filosofía hacia la Retórica como un problema filosófico en sí mismo. ¿Por qué la Filosofía ha preferido mostrar los mecanismos por los que accede a “la verdad” e ignorar -y en ciertos casos disimular- aquellos por los que nos convence que se trata efectivamente de verdades? Esta forma de proceder pudiera, en algunos casos, calificarse irónicamente como estrategia retórica.

Adoptar un enfoque retórico significa, en primer lugar, dejar de mirar en la habitual dirección de “cómo se ajustan las ideas a las cosas” y comenzar a mirar “cómo se ajustan las ideas con las personas que las piensan”. Podemos decir que nos apropiamos de una idea, que la compartimos, que estamos de acuerdo respecto de ella, cuando ha ocurrido el segundo tipo de ajuste. Esta noción de ajuste obviamente implica un proceso dinámico de reducción de distancias, de diferencias, por la que terminamos por identificarnos con la idea en cuestión en una paulatina aproximación. En este acercamiento la idea – independientemente de su valor de verdad- debe revestir una forma específica de acuerdo con criterios de inteligibilidad (logos), pertinencia (pathos) y confiabilidad (ethos). La condición para apropiarnos de una idea nunca ha sido la verdad que describe sino la convicción que produce. Decimos que una idea nos convence cuando es verdadera, cuando en realidad sucede todo lo contrario: le atribuimos el provisional título de “verdadero” a todo lo que nos convence. Fenomenológicamente hablando, la convicción es notablemente más inmediata que la esquiva y asintótica verdad.

Desde este punto de vista, hemos mostrado cómo se abre todo un amplio campo de criterios de análisis de la naturaleza de las creencias y de sus justificaciones, de las ideas y sus argumentos. Este modelo pretende abordarlas desde el grado de adherencia y compromiso que producen, desde la realidad que modifican al modificar nuestro esquema interpretativo de esa realidad. El interés de este trabajo no está en el estado psicológico que los argumentos retóricos buscan alcanzar -aunque ese estado de conciencia es objeto de investigaciones

psicológicas que no han sido pasadas por alto aquí-, sino en el aspecto lógico, en un sentido amplio de la palabra, de los métodos utilizados bajo el título de "prueba" para obtener dicho estado de conciencia.

Muchas de las opiniones de las que la Filosofía se sirve y que la Filosofía nos deja están retóricamente condicionadas, pues la praxis retórica no se restringe a la persuasión o la argumentación; sino también a otros usos estratégicos del lenguaje por los que ajustamos el vínculo entre ideas y personas. Podemos pensar, por ejemplo, en la explicación, la ejemplificación, el uso de analogías y modelos, el natural encuadre con el que interpretamos y transmitimos la información; en fin, todos esos medios por los que compartimos una visión de las cosas o una posición, sin necesariamente recomendarla como adoptable. Esta serie de usos estratégicos del lenguaje demuestran que existe una instancia retórica pre-suasiva y pre-argumentativa, por la que damos a conocer nuestra tesis sin presentar pruebas para su asentimiento y sin intenciones de conseguir la adherencia de nuestro interlocutor.

Como cada sección de esta tesis presenta sus propias conclusiones, lo que se requiere acá es explicar cómo cada una de esas conclusiones particulares se integran en la conformación de los elementos de una Retórica de la Filosofía y responden de ese modo al problema de investigación. Se concluye que este prisma retórico de comprensión del discurso filosófico puede expresarse en múltiples esferas: el lenguaje, el conocimiento, la existencia y el método. Así pues, la complejidad del problema de la justificación de las creencias implicado en la relación entre Retórica y Filosofía plantea cuatro posibles modos elementales de resolución: el semántico, el epistemológico, el ontológico y el problematológico. Si tomamos cualquiera de las cuatro pruebas por separado, podría bastar para afirmar que, en efecto, se dan influencias retóricas en el discurso filosófico, pero no alcanzaría para utilizar con justicia en nuestro título un término tan pretensioso como “La Condición Retórica”.

Por consiguiente, presento acá una síntesis de las cuatro conclusiones como argumentos y prosigo a explicar en apartado cada una de ellas.

- 1- El argumento semántico dicta que, en tanto toda expresión es un acto de “dar forma”, cualquier uso estratégico de las expresiones puede potencialmente moldear la experiencia.

- 2- El argumento epistemológico dicta que, en tanto todo conocimiento es en principio hipotético, debe someterse a un proceso de justificación y validación donde la verificación “objetiva” es apenas una etapa.
- 3- El argumento ontológico dicta que, en tanto somos un ser simbólico y actitudinalmente reaccionamos a lo que las cosas representan y no solo a lo que las cosas son, algunas creencias que son tomadas como reales, pueden ser reales en virtud de sus consecuencias conductuales.
- 4- El argumento problematológico dicta que, en tanto todo problema plantea las reglas y condiciones de su resolución, toda argumentación será también retórica porque implica la negociación sobre los criterios que hacen conclusiva una respuesta.

La prueba semántica

Comencemos ahora a desarrollar el argumento semántico. Este es acaso el más difícil de abordar y, quizás por ello, al que más tiempo y esfuerzo se le dedicó en esta investigación. Lo que aquí se denomina argumento semántico a la vez se subdivide en varios sub-argumentos. El principal sostiene que el lenguaje *in-forma*. Cada uno de los sub-argumentos pretende explicar los múltiples sentidos en los que se dice esta frase.

- 1- La función del lenguaje no es describir objetos, sino ordenar mediante el acto de significación las experiencias que de esos objetos tenemos.
- 2- Todo acto de significación establece una relación tripartita por la que cualquier expresión que pretenda referir a un objeto, ha de referir forzosamente al sujeto que la enuncia y a las reglas de su enunciación. (Humboldt)
- 3- Toda objetivación implica la expresión de un significado, porque el modo de construcción de las vías de acceso al objeto es en cierto modo el camino hacia el establecimiento de su objetividad. (Cassirer)
- 4- El lenguaje *in-forma* al pensamiento de acuerdo con varios criterios funcionales: actúa como foco y dirige la atención, sintetiza experiencias, sirve de soporte mnémico, reduce el costo computacional, estructura y ordena en categorías el abigarrado reino de las intuiciones y los conceptos. (Relativismo lingüístico)
- 5- Cada enunciado posee un marco semántico, un encuadre que orienta la atención hacia el tipo de relación del sujeto con lo dicho que nada tiene que ver con su valor de verdad. En virtud de estos encuadres todo acto enunciativo revela una perspectiva,

una toma de posición del sujeto que enuncia respecto de lo enunciado. La argumentación también es una negociación de estas perspectivas naturalmente generadas por los marcos del lenguaje. (Lakoff y Johnson, Kahneman y Tversky)

- 6- La metáfora es ante todo un recurso semántico, no un ornamento estético o retórico. La metáfora no sustituye un sentido literal, sino que lo produce a partir de la interacción de contextos, recurso por el cual una experiencia puede presentarse bajo el signo de otra. Esta capacidad de creación de significados y re-descripción de lo real, remarca la importancia de las elecciones lingüísticas en la construcción de realidades sociales. (Paul Ricoeur, Kenneth Burke)

La prueba epistemológica

Todo conocimiento es en principio hipotético. De acuerdo con esto, todo lo que llegamos a creer como cierto nos viene dado o bien por la verificación de la información que extraemos de los sentidos, o bien por la información que extraemos a partir de las inferencias que hacemos de las opiniones de los demás. Es en esta segunda fuente de conocimiento donde la retórica pondera sus imperativos funcionando como una suerte de meta-epistemología o epistemología comparada.

¿En qué medida el enfoque retórico funciona como epistemología comparada? Respuesta rápida: fijando un mecanismo de consenso entre científicos, esto en relación con los criterios para evaluar procedimientos heurísticos, métodos, experimentos, modelos de demostración, etc. Sería imposible presentar algún resultado científico sin el subestimado acuerdo en torno a las premisas que garantizan dichos resultados. Como elementos que constituyen dichas premisas pudieran citarse: qué entender por método, qué considerar una prueba o una evidencia concluyente; también los sistemas simbólicos, nomenclaturas, modelos que no pueden abstraerse del “facto” científico; en fin, todo lo que Bruno Latour describió bajo las nociones de “traducción” y “artificios”, y que intervienen en el proceso social de construcción de los hechos científicos.

La relación entre epistemología y retórica se desprende directamente – como se ha mostrado en el primer apartado- del problema de la justificación. Al ahondar en este dominio, podemos constatar el interés por un giro retórico (rhetorical turn) del problema de la justificación como consecuencia de una inconformidad con los tradicionales enfoques positivistas de la lógica

de la investigación científica. El conocimiento entonces ya no se entiende como algo dado a los elegidos, como a Eneas le fue dada la dorada rama. La episteme ya no se opone a la doxa, sino que es la forma más acabada y mejor justificada de esta. Ha sido sobre la fundamental diferencia de naturaleza entre episteme y doxa donde se ha construido los presupuestos del objetivismo.

El principal mito que sostiene esta diferencia entre conocimiento y creencia es lo que hemos llamado “el evangelio de la verdad”, donde se presenta “lo evidente” como consecuencia directa de “lo verdadero”. Si la evidencia fuera connatural a la verdad, se trataría de una verdad revelada, y ya no estaríamos hablando de Filosofía. Ante una visión mesiánica de la verdad no habría necesidad de argumentar, pues su evidencia habría de derivarse de la irracionalidad de sus alternativas. Sin embargo, todos sabemos que las “verdades” en filosofía no solo aceptan alternativas, sino también la posibilidad contraria, contraejemplos y contrargumentos. La verdad no es exclusivo criterio de evidencia y la convicción no se sigue necesariamente del mágico contacto con “lo real”.

La prueba ontológica

La retórica no solo es una disciplina o una práctica sino también una condición de la existencia para actuar sobre la realidad, no mediante la aplicación directa de energía a los objetos, sino a través de la creación del marco interpretativo que transforma el pensamiento en acción. Si toda acción humana suele estar motivada por creencias, los esquemas y procedimientos por los que ellas entran en conflicto o se negocian, tal y como indica el teorema de Thomas, constituyen también formas de producción de lo real. Las narrativas, mitos e ideologías poseen una interna estructura retórica cuya función es producir consecuencias electivas, conductuales y actitudinales. Estos esquemas no solo influyen en el modo de presentación de la información, sino en el modo de recomendar un posicionamiento sobre ella como aconsejable o desaconsejable.

La retórica se convierte, entonces, en el medio por el cual las creencias se instalan en el cuerpo social. La capacidad de estas para construir una realidad compartida no se deriva de cuán verdaderas sean, sino de su capacidad para administrar la atención, generar consenso, distribuir la fuerza y guiar la acción. De aquí se deriva la dimensión política del problema que ha sido deliberadamente excluida de esta investigación. La retórica, en tanto recurso, es

indiferente a los fines y puede utilizarse tanto justa como injustamente: he aquí uno de sus límites.

La condición retórica implica una ontología del ser humano como ser simbólico, que no solo produce y consume significados de manera continua, sino que, en la progresiva negociación de tales significados, negocia también el orden estructural de su actuar. En este sentido, la retórica no es un simple instrumento de persuasión, sino una forma constitutiva de nuestro ser por la que ajustamos nuestras creencias a su entorno.

Por último, la prueba ontológica también incide en el problema de la identidad individual. Todas las creencias implican riesgos identitarios, porque exponen y configuran nuestra relación con los valores y el sentido del “yo”. Creer es habitar una perspectiva, una realidad provisional que nos antecede y nos transforma. Argumentar significa asumir los riesgos implícitos en las alternativas de esos mundos, de esas realidades; significa abrir una instancia que puede cambiar mi forma de ver y actuar en ellos. Dicho de otra manera, me arriesgo en un argumento cuando sé o percibo que la propia naturaleza de la actividad en la que estoy participando tiene su propia lógica, dentro de la cual soy yo quién debe ser determinado.

¿Qué me define individualmente? Respuesta rápida del enfoque retórico: Me define la negociación de perspectivas implícitas en el progresivo ajuste de las creencias con su entorno.

Así, la principal conclusión de la prueba ontológica de la relación entre Retórica y Filosofía es la siguiente: La Retórica es relevante para la filosofía no como un organón de persuasión, sino como una condición de la existencia humana. La Filosofía es relevante para la Retórica como un medio para clarificar esa condición.

La prueba problematológica

El argumento problematológico posee el mayor impacto metodológico para tratar la relación entre Retórica y Filosofía. Este supone que existe cierto primado del tipo de preguntas sobre el tipo de argumentos que se formulan para ofrecer una solución. Lo cual permite anticipar la idea de que la Filosofía, aunque no se reduce a su metodología, no puede, sin embargo, disociar la formulación de problemas de los métodos que pretenden resolverlos.

La consecuencia fundamental que se deriva de aplicar el método problematológico a la Filosofía consiste en comprender que todo discurso filosófico también tiene una naturaleza

retórica en tanto pretende configurarse argumentativamente como respuesta a una pregunta o solución a un problema. A esto le llamó Lloyd Bitzer “situación retórica”: Una situación es retórica en la medida en que necesita e invita a un discurso capaz de participar en esa situación y cambiar su realidad. La naturaleza del problema habrá de caracterizar la reactiva distancia que habrán de adoptar los sujetos involucrados. Esta distancia es de múltiples tipos: de valores, de prejuicios, y por supuesto, de alternativas de respuestas. A esta distancia le llama Meyer “diferencia problematológica” y tipifica todo acto de argumentar “como aquel en donde se encuentran los medios para provocar una unicidad de respuesta, una adhesión a su respuesta por parte del interlocutor, y por lo tanto a suprimir la alternativa de sus puntos de vista originales, es decir, la pregunta que encarna esta alternativa”³²³.

Así pues, la filosofía no debería caracterizarse exclusivamente por la originaria experiencia del cuestionamiento, sino también por la discutibilidad, problematicidad y optatividad implicada en todas sus respuestas. Solo cuando entendemos y podemos decir qué se pretende inducir, sugerir o afirmar a través de la interrogación podemos hablar de acceder a la "lógica" de la pregunta, de esa pregunta que planteamos o que se nos plantea. La pregunta, al suponer un objeto sobre el que converge, sugiere la existencia de un acuerdo respecto a la existencia de ese objeto. Responder a una pregunta es confirmar ese acuerdo implícito. Formular una pregunta no solo implica como creía Gadamer, abrir un horizonte de posibilidades de sentido a través del cual la pregunta se vuelve comprensible, sino también sugerir un enfoque particular hacia lo real, un posicionamiento desde donde esa respuesta se vuelve también “defendible”. Nos vemos entonces llevados a admitir que el filosófico acto de preguntar no se mide en términos de las posibilidades de significado que revela, sino también en términos de pertinencia o importancia por el que proponen, insinúan o recomiendan.

La consecuencia final de esta postura es extremadamente controversial, y quizás para algunos, escandalosa. Como la formulación de todo problema lleva impregnada las posibilidades de posicionamiento en relación con su solución, la Filosofía no puede hacer descripciones “objetivas” de lo “real”; sino apenas formular opiniones propias o implementar opiniones de los otros -científicos u otros filósofos- sobre lo real. Dicho de otra manera, aunque una discusión filosófica pretenda formular argumentos *ad rem*; en cada vano intento

³²³ Meyer, *Qu'est-ce que l'argumentation*, 15.

de señalar que aquello que sostienen los otros es inconsistente con los hechos, los otros podrán aducir que aquello que se cita como “hechos” no son hechos en absoluto dentro de su propio esquema de cosas. Una Retórica de la Filosofía deberá poder explicar el funcionamiento de este esquema bajo el cual los involucrados aceptan como premisas ciertos criterios -y no otros- para definir los hechos.

Motivos finales

Todo lo mostrado en esta investigación apenas sirve como estudio introductorio a los connaturales aspectos retóricos de toda argumentación filosófica. Esta -la dimensión retórica del discurso filosófico- es una de las más fácilmente menospreciada y poco o nada tiene que ver con la cosmética y la tropología. El fundamento de la dimensión retórica que subyace en toda argumentación – y aún más en la filosófica- se establece de acuerdo con dos criterios o condiciones identitarias de todo argumento.

La primera es, por decirlo así, su “materia”: las opiniones. Por gracia o por desgracia, no se puede argumentar con hechos, se argumenta con opiniones que pueden o no estar estrechamente relacionadas con ellos. Sin embargo, solemos olvidar que existen condiciones inherentes a la naturaleza de las opiniones que no pueden abstraerse de la argumentación por más que pretendan referir a hechos o verdades. Nuestras opiniones no son metamorfosis o transposiciones de hechos, sino signos de ellos -con toda la complejidad que eso implica.

El segundo criterio es formal y corresponde al uso estratégico del lenguaje. Tal y como ya hemos visto a lo largo de todo el estudio, el propósito que tipifica tal uso estratégico no debe limitarse solo a la persuasión, sino que se extiende a cualquier otro fin: informar, explicar, divertir, etc. Cuando seleccionamos las palabras, las ordenamos y las performamos con la intención de potenciar alguno de estos efectos para volverlas más claras, o más divertidas, o más informativas; estamos haciendo un uso estratégico del lenguaje.

Estos dos criterios ubican a la dimensión retórica como un componente inalienable de todo discurso que tenga pretensiones argumentativas. Del mismo modo se matiza la habitual asociación de retórica y persuasión: la influencia que desde la retórica se ejerce nos retrotrae a dinámicas de muestreo y a un comercio de perspectivas. Así pues, la dimensión retórica no solo propone criterios de análisis que complementan la argumentación filosófica, sino que

también funciona como filtro para comprender los criterios que justifican aquellas creencias que nos llegan a través del testimonio de los otros.

Baltasar Gracián decía que cuanto más defectuoso es el juicio de una persona más firmes son sus convicciones. Antaño, su sentencia parecía querer decir para mí que existía una suerte de vínculo entre cómo pensamos algo y cómo lo evaluamos convincente. La estructura derivada de los modos de presentación de tal vínculo habría de presuponer una suerte de “arquitectura de la creencia” que trasciende la explicación estrictamente psicológica. Aquellos que contemplen mayor número de variables para evaluar una opinión, forzosamente habrían de tener mayor dificultad para armonizarlas.

La certeza debería aparecer entonces justo en el momento en que se ha logrado sofocar toda disonancia entre las pruebas que se presentan para nuestro asentimiento. Tal y como pudimos ver anteriormente, la comprensión y la aceptación de una opinión no constituyen actos psicológicos claramente separables entre sí, sino que toda comprensión presupone un determinado grado de aceptación de aquello que se comprende. Por eso cuando alguien dice “yo en tu lugar hubiera obrado diferente” la frase debe comprenderse en un sentido poco estricto; pues lo que ha de esperarse es justo todo lo contrario, a saber, una evaluación del mismo número de variables con la misma distribución de peso e intensidad.

Aunque esta investigación no ha descuidado tales factores, ha preferido concentrarse en los caminos que se abren a partir del planteamiento lógico, más bien que psicológico, del problema de la certeza, por ello se ha preferido utilizar el término “conclusividad” de los argumentos. La dimensión retórica de la argumentación filosófica no debe detenerse solo en mostrar aquellas figuras argumentativas a las que naturalmente somos propensos a adherirnos, sino también debe ser capaz de proponer una suerte de remedios contra dicha propensión.

La idea general de esta investigación surgió durante una clase donde le propuse a mis alumnos un experimento según el cual debían evaluar el grado de convencimiento (del uno al diez) que les suscitaba la misma información planteada según varias figuras argumentativas. Se trataba de dos argumentos: el primero sobre el deber ciudadano de votar y el segundo sobre la moralidad de comer carne, versionados como argumentos de probabilidad, de abducción, de reducción al absurdo, de concesión, ad hoc, etc. El

experimento lo repetí cambiando la información, pero no las figuras, ni los voluntarios. Quise saber si existía algo así como un “argumento propio” para cada tema o si, por el contrario, existía cierta predisposición por parte de los voluntarios a aceptar ciertas figuras en lugar de otras. Los resultados indicaron en un número de cuatro variaciones, la segunda hipótesis.

A pesar de que las conclusiones extraídas de una encuesta durante un ejercicio de clase no puedan considerarse ni serias ni científicas, funcionaron para trazar la heurística de la investigación. La inquietud que animó el trabajo podía replantarse de varias formas, aunque todas revestían la forma de la “conclusividad” argumentativa. La hipótesis de que quizá estamos tentados a aceptar el contenido de ciertas creencias porque también nos gusta su forma, su modo de presentación, la certeza que nos da la accesibilidad y familiaridad de su justificación. Así, por ejemplo, la aceptación del contenido de una opinión platónica debería no poder abstraerse de la figura platónica argumentativa que reviste: un elemento que extrae su justificación a partir de la participación a un segundo que constituye su forma fundamental.

La hipótesis de que somos propensos a tomar ciertas cosas por evidencias en lugar de otras en dependencia de su modo de presentación se ha vuelto un misterio que he estado muy lejos de desvelar, pero que ha guiado mi atención hacia el provechoso camino de aquellos elementos que he reunido aquí como introducción a una retórica del discurso filosófico. Sirvan estas preguntas difíciles, estos problemas sin resolver, para aquellos que quieran de buen grado, extender su atención y su curiosidad hacia estos campos poco transitados por la tradición académica.

Glosario conceptual

Argumentario-Narrativa

Argumentario

Definición: Conjunto estructurado de argumentos, ideas o líneas discursivas utilizadas para defender una postura o interpretación ante un tema determinado. Sistema de argumentos que validan una creencia.

Uso en el texto: Subyace como estructura en los análisis de esquemas argumentativos y marcos de referencia. El argumentario tiene un rol central en la problematología y en la noción de retórica de la filosofía, pues muestra cómo el pensamiento filosófico se organiza en torno a esquemas que intentan concluir un problema o defender una posición ante una audiencia.

Etimología: Del latín *argumentum* ('razón, prueba') + sufijo *-ario* que indica conjunto.

Nota: se orienta hacia la conclusividad. Está compuesto por argumentos que pueden estar implícitos o explícitos, pero que siempre suponen un horizonte de validez, de preferencia racional, y de adherencia epistémica. Su función principal es la deliberativa o justificativa.

Narrativa: Es una forma discursiva basada en la temporalidad y en la conexión de acontecimientos. En vez de articular razones, articula secuencias de sentido: tramas, transformaciones, conflictos, personajes.

Uso en el texto: Su fuerza persuasiva no está en la prueba lógica, sino en la configuración de una experiencia inteligible y emocionalmente resonante. Puede incluir un *ethos*, un *pathos*, y un *logos* implícito, pero no se organiza como justificación, sino como configuración simbólica del mundo. Se presenta como una estrategia retórica que no busca justificar una tesis, sino representar una situación o experiencia desde la cual puede emerger un problema filosófico.

Etimología: Del latín *narrativus*, derivado de *narrare*, 'contar, relatar'.

Nota: A diferencia del argumentario, la narrativa no se orienta a la conclusión ni a la validación racional, sino a la configuración simbólica del mundo. Su eficacia persuasiva radica en la verosimilitud, la resonancia afectiva y la capacidad de encuadrar el sentido. En filosofía, puede ser tanto una forma de expresión como una herramienta de problematización.

Argumento: Articulación discursiva que se inscribe en una situación problemática, orientada a hacer que una afirmación resulte aceptable o preferible frente a una pluralidad de opciones.

Uso en el texto: Desde el enfoque problematológico, el argumento no es una prueba lógica aislada, sino una respuesta situada a una pregunta implícita o explícita. En la tesis se sostiene que todo argumento nace de un problema, y que su función no es demostrar una verdad universal, sino intervenir en un contexto donde hay algo en cuestión. Etimología: Del latín *argumentum*, ‘prueba, indicio, razonamiento’.

Nota: Se distingue del silogismo formal o del razonamiento deductivo porque no opera en el plano de la necesidad, sino de la deliberación, la preferencia epistémica y la resolución discursiva de tensiones. Su eficacia no depende solo de su estructura, sino del modo en que moviliza elementos retóricos (ethos, pathos, marco, evidencia) para cerrar provisionalmente una problemática.

Argumentum ad hominem: Argumento que tiene como objeto a un sujeto, en este caso quien enuncia la idea, en lugar de responder al contenido de la idea misma. La definición problematológica lo comprende como aquel que versa sobre la distancia de los interlocutores.

Uso en el texto: Se analiza cómo puede tener una función crítica válida si revela incoherencias del interlocutor.

Etimología: Del latín *argumentum* + *ad hominem* (‘al hombre, a la persona’).

Nota: Puede ser falaz o revelador según el contexto y el propósito del discurso.

Argumentum ad rem: Argumento que se dirige “a la cosa misma”, enfocándose en el contenido y no en la persona que lo enuncia. Desde el punto de vista problematológico, el *ad rem* es la pregunta, no necesariamente la cosa.

Uso en el texto: Se plantea como ideal regulativo del debate filosófico.

Etimología: Del latín *argumentum* ('prueba, razonamiento') + *ad rem* ('a la cosa').

Nota: Incluso los argumentos *ad rem* están marcados por la retórica y la situación.

Certidumbre: Estado de confianza firme en la validez de una proposición, suficiente para orientar el juicio o la acción.

Uso en el texto: Se diferencia de la certeza en tanto se articula como una condición retórica compartida.

Etimología: Del latín *certitudo*, derivado de *certus* ('cierto, seguro').

Nota: Opera como horizonte de acción y como base de la adhesión comunitaria.

Conclusividad: Criterio por el cual se considera que un argumento ha agotado la discusión o resuelto satisfactoriamente un problema.

Uso en el texto: Se propone como una dimensión retórica que complementa a la validez lógica o incluso la razón por la cual esa validez lógica produce adherencia epistémica.

Etimología: Del latín *conclusio*, 'cierre, fin', con sufijo *-ivo*, que indica cualidad.

Nota: Sugiere un desplazamiento desde la corrección lógica hacia la adherencia epistémica y la satisfacción del interlocutor.

Condición: Aquello que permite o posibilita que algo sea o suceda; presupuesto ontológico o requisito estructural.

Uso en el texto: Recurrente en el concepto de "condición retórica", en un doble sentido: como aspecto ontológico del ser humano y como requisito para la configuración de sus ideas.

Etimología: Del latín *condicio*, 'acuerdo', 'situación', 'estado'.

Nota: Ambivalente entre lo que pertenece a la naturaleza de algo (condición ontológica) y lo que actúa como prerrequisito funcional (condición operativa).

Convicción: Adhesión firme del sujeto a una idea o posición, basada en razones, emociones y confianza. A diferencia de la persuasión, esta no necesariamente desencadena la acción.

Uso en el texto: Implica un proceso retórico que moviliza *ethos*, *pathos* y *logos*.

Etimología: Del latín *convictio* ('acción de convencer'), de *convincere*.

Nota: No es irracional, pero tampoco reducible a lo demostrable.

Creencia: Afirmación sostenida como verdadera por un sujeto, que orienta su interpretación del mundo y su acción.

Uso en el texto: Aparece como estructura ontológica de la subjetividad y como intermediaria entre la información y la acción.

Etimología: Del latín *credentia*, 'confianza, fe'.

Nota: Más que su valor de verdad, se enfatiza su función justificadora en la configuración de la realidad simbólica y social.

Discurso: Conjunto articulado de enunciados que configuran un sentido, una posición y una realidad determinada.

Uso en el texto: Se aborda como el lugar donde se produce tanto la representación como la acción filosófica.

Etimología: Del latín *discursus* ('carrera, movimiento de ida y vuelta').

Nota: Es un campo estratégico y performativo del pensamiento.

Ethos: Imagen del hablante construida en el discurso como fuente de credibilidad y autoridad.

Uso en el texto: Elemento retórico fundamental: no se tiene, se construye. Funciona como límite del cuestionamiento.

Etimología: Del griego *êthos* ('carácter, hábito').

Nota: Tiene una función cognitiva y performativa.

Evidencia: Aquello que se presenta como claro o manifiesto para el juicio, permitiendo la adhesión a una proposición.

Uso en el texto: Se examina como criterio retórico-epistémico, distinto del valor de verdad.

Etimología: Del latín *evidentia*, 'claridad, visibilidad'.

Nota: Lo que se considera evidente está mediado por marcos retóricos y epocales.

Función representativa: Acción de presentar un contenido mediante signos o imágenes para hacerlo presente a la conciencia.

Uso en el texto: Ligada a la función retórica de mostrar, seleccionar y encuadrar el sentido de una afirmación.

Etimología: Del latín *repraesentatio*, ‘hacer presente’.

Nota: La función representativa antecede a la persuasiva; el modo en que se presenta una idea afecta su comprensibilidad y pertinencia.

Garantía: En el modelo de Toulmin, es el principio o regla que conecta los datos con la conclusión, justificando el paso de uno al otro.

Uso en el texto: Presupone la estabilidad de un argumento en su estructura interna.

Etimología: Del francés *garantie*, derivado de *garantir* (‘asegurar’).

Nota: Puede ser implícita y depende del marco cultural o epistémico del interlocutor.

Giro retórico: Movimiento teórico y metodológico que desplaza el centro de la reflexión desde el contenido hacia las formas discursivas.

Uso en el texto: Se plantea como alternativa al giro lingüístico, enfatizando que no basta con reconocer el papel del lenguaje: hay que atender a su uso estratégico, situado y orientado.

Nota: No implica relativismo, sino conciencia de las mediaciones y estrategias del discurso filosófico.

Interpretación: Acto de atribuir sentido a un texto, hecho o situación, en función de un marco previo o de una intención.

Uso en el texto: No se concibe como reconstrucción objetiva, sino como operación constitutiva del sentido. Toda interpretación es validación de hipótesis.

Etimología: Del latín *interpretatio* (‘explicación, traducción’).

Nota: Modificar el marco de interpretación es ya intervenir filosóficamente.

Logos retórico: Dimensión racional del discurso que apela a la coherencia interna y plausibilidad argumentativa.

Uso en el texto: Uno de los tres pilares del discurso persuasivo, junto con ethos y pathos.

Etimología: Del griego lógos ('palabra, razón, discurso').

Nota: No busca necesidad formal, sino credibilidad y articulación contextual.

Marcos: Conjunto de presupuestos, categorías y estructuras que delimitan lo que puede ser visto, dicho o pensado.

Uso en el texto: Todo argumento opera dentro de un marco, incluso cuando lo cuestiona.

Etimología: Del germánico marka ('frontera, límite').

Nota: Su crítica o desplazamiento constituye una operación filosófica clave.

Pasaje al acto: Momento en que un pensamiento o disposición se convierte en acción discursiva o intervención efectiva; también llamado resolución.

Uso en el texto: Describe el momento en que la filosofía se convierte en posicionamiento activo.

Etimología: "Pasaje" del latín passus ('paso'); "acto" del latín actus ('acción').

Nota: Manifiesta el poder retórico del pensamiento al intervenir el mundo.

Pathos: Dimensión afectiva del discurso capaz de conmover o despertar resonancia.

Uso en el texto: Parte esencial del pensamiento filosófico como movilizador de creencias.

Funciona como principio activador de valores.

Etimología: Del griego páthos ('sufrimiento, emoción').

Nota: Permite captar la urgencia o gravedad de un problema filosófico.

Perspectiva: Punto de vista desde el cual se estructura la interpretación de un objeto o situación.

Uso en el texto: Aparece en relación con marcos cognitivos, interpretaciones semánticas y orientación de la atención.

Etimología: Del latín *perspicere*, ‘ver a través de’.

Nota: Forma parte de la construcción retórica del sentido y de la representación del mundo.

Posicionamiento: Lugar desde el cual se construye un discurso, determinado por coordenadas retóricas, epistémicas y éticas.

Uso en el texto: Todo decir implica un posicionamiento, aunque no se explicita.

Etimología: Del verbo *posicionar*, del latín *positio* (‘colocación’).

Nota: Reconocerlo no implica relativismo, sino responsabilidad discursiva.

Problema: Situación que plantea una dificultad o una tensión cognitiva, cuya formulación exige una solución o respuesta. La cuestión sería su expresión lingüística.

Uso en el texto: Es el eje del enfoque problematológico. Se postula que la filosofía es historia de problemas, no solo de conceptos.

Etimología: Del griego *problēma*, ‘lo que se lanza hacia adelante’.

Nota: Todo problema implica un marco retórico, pues lo que se considera problemático depende de una valoración.

Problematicidad: Condición estructural por la cual algo se presenta como problemático. Señala una dimensión de la idea que da sentido a su resolución.

Uso en el texto: Se utiliza como un grado que activa la puesta en cuestión y se opone a la noción de conclusividad.

Etimología: De *problema* (griego *problēma*, ‘obstáculo lanzado’) + sufijo *-icidad* (cualidad).

Nota: Implica una actitud que desestabiliza lo dado y abre el espacio para la reflexión.

Retórica: Uso estratégico del lenguaje que estructura el sentido del discurso, modela su representación y orienta la actitud y las consecuencias prácticas frente a ellas.

Uso en el texto: Se resignifica como una dimensión fundamental del pensamiento y la experiencia.

Etimología: Del griego *rētorikḗ* (‘arte del orador’), de *rhētor* (‘el que habla’).

Nota: Se convierte en un mecanismo estructurante de creencias, valores y decisiones, y no en un simple accesorio comunicativo.

Retórica de la filosofía: Enfoque que reconoce que la filosofía no solo enuncia argumentos, sino que lo hace a través de formas retóricas que condicionan su contenido, su efecto y su validez.

Uso en el texto: Se propone que toda filosofía tiene una retórica constitutiva: no solo se expresa retóricamente, sino que se piensa y se construye desde ciertos gestos, figuras y posiciones discursivas.

Nota: No designa un subcampo de estudio, sino un enfoque que revela una condición estructural de la práctica filosófica.

Substancia y función: Distinción entre lo que se considera como “lo que es en sí” (substancia) y aquello que algo cumple o realiza en un marco determinado (función).

Uso en el texto: Se utiliza para mostrar cómo los discursos pueden pasar de explicar la substancia de las cosas a analizar su función dentro de una red de sentido.

Etimología: Substancia del latín substantia (‘lo que está debajo’); función del latín functio (‘ejercicio, desempeño’).

Nota: Permite analizar los desplazamientos entre discursos ontológicos y retóricos.

Verdad: Estado de configuración del sentido que no solo afirma la correspondencia con algo, sino que logra una adhesión racional, afectiva y práctica que orienta la acción.

Uso en el texto: Categoría inseparable del contexto retórico; se distingue de la mera certeza subjetiva.

Etimología: Del latín veritas, de verus (‘verdadero’), raíz indoeuropea *wer-* (‘ser considerado confiable’).

Nota: Tiene valor porque se sitúa dentro de un estado retórico completo que justifica, orienta, estabiliza y proyecta creencias.

Referencias

Alter, A., y D. Oppenheimer. «Suppressing Secrecy Through Metacognitive Ease: Cognitive Fluency Encourages Self-Disclosure». *Psychological Science* 11, n.º 20 (2009): 1414-20.

Alter, A., Oppenheimer, N. Epley, y R. Eyre. «Overcoming intuition: metacognitive difficulty activates analytic reasoning». *Journal of experimental psychology*, n.º 136 (2007): 569-76.

Altman, G.T.M. «Language can mediate eye movement control within 100 milliseconds, regardless of whether there is anything to move the eye to». *Acta Psychologica*, n.º 137 (2011): 190-200.

Aristóteles. *Poética*. UNAM, 2016.

———. *Retórica*. Alianza Editorial, 2012.

———. *Sobre el alma*. Gredos, 2009.

Ashgar, Ali. *Metaphor and imagery in Persian Poetry*. Yale University Press, 1999.

Barr, D. J., T. M. Gann, y Pierce R. S. «Anticipatory baseline effects and information integration in visual world studies». *Acta Psychologica*, n.º 137 (2011): 201-7.

Benveniste, Émile. *Problèmes de linguistique général II*. Gallimard, 1980.

Black, Max. *Models and metaphors Studies in language and philosophy*. Cornell University Press, 1999.

Boroditsky, L. «Does grammatical gender affect object concepts?» *Journal of Memory and Language* 5-6, n.º 127 (2003).

———. «Does language shape thought? Mandarin and English speakers' conceptions of time.» *Cognitive Psychology* 43, n.º 1 (2001): 1-22.

———. «First-language thinking for second-language understanding: Mandarin and English speakers' conceptions of time». En *Proceeding of the Twenty-first Annual Meeting of the Cognitive Science Society*. Vancouver, 1999.

———. «Language and the Construction of Time through Space». *Trends in Neurosciences* 41, n.º 10 (2018): 651-53.

Boroditsky, L., y A. Gaby. «Remembrances of times east: Absolute spatial representations of time in an Australian Aboriginal community». *Psychological Science* 11, n.º 21 (2010).

Boroditsky, L., y W. Ham. «What is universal about event perception?: Comparing English and Indonesian speakers.» En *Proceedings of the 24th Annual Meeting of the Cognitive Science Society*. Mahwah, NJ, 2002.

Bowerman, M. «Shaping meanings for language: universal and language-specific in the acquisition of spatial semantic categories». En *Language acquisition and conceptual development*. Cambridge University Press, 2010.

Brameld, Theodore. «Education as Self-Fulfilling Prophecy». *The Phi Delta Kappan* 54, n.º 1 (1972): 8-11.

Brown, R. *Wilhelm von Humboldt's Conception of Linguistic Relativity*. Mouton, 1967.

Burke, Edmund. *Correspondence*. Vol. 1. University of Chicago Press, 1958.

Burke, Kenneth. *A Rhetoric of Motives*. University of California Press, 1969.

———. *Language as symbolic action*. University of California Press, 1966.

———. *The philosophy of literary form*. University of California Press, 1973.

Campbell, George. *The Philosophy of Rhetoric*. Carbondale, 1963.

Cassirer, Ernst. *Antropología Filosófica*. Fondo de Cultura Económica, 1963.

———. *Filosofía de las formas simbólicas*. Fondo de Cultura Económica, 2003.

———. *Filosofía de las formas simbólicas*. Vol. 1. 3 vols. Fondo de Cultura Económica, 2003.

———. *Filosofía de las formas simbólicas*. Vol. 3. 3 vols. Fondo de Cultura Económica, 2003.

———. *Substanzbegriff und Functionbegriff. Untersuchungen über die Grundfragen der Erkenntniskritik*. Felix Meiner Verlag, 1910.

———. «The Kantian Elements in Wilhelm von Humboldt's Philosophy of Language (1923)». En *The Warburg Years (1919-1933)*. Yale University Press, 2013.

———. *The Warburg Years (1919-1933)*. Yale University Press, 2013.

Chambliss, W. J. «The Saints and the Roughnecks». *Society* 11, n.º 1 (1973): 24-31.

Chang, D., R. Chen, y E. Krupka. «Rhetoric matters: A social norms explanation for the anomaly of framing, Games and Economic Behavior» 116 (2019): 158-78. <https://doi.org/10.1016/j.geb.2019.04.011>.

Chang, Y. W. «Influence of the principle of least effort across disciplines». *Scientometrics* 3, n.º 106 (2016): 1117-33.

Choi, S, y M Bowerman. «Learning to express motion events in English and Korean: the influence of language-specific lexicalization patterns». *Cognition*, n.º 41 (1991).

———. *Shaping meanings for language: universal and language-specific in the acquisition of spatial semantic categories* C. Cambridge University Press, 2010.

Chong, D., y J. Druckman. «Framing theory». *Annual Review of Political Science*, n.º 10 (126 de 1003): 2007.

Cicerón. *De la invención retórica*. UNAM, 2010.

Clunies, Margaret. *The viking collections: Studies in Northern civilization*. Odense University Press, 1985.

Cronkhite, Gary. *Rhetoric, Communication, and Psycho-epistemology en Rhetoric: A Tradition in Transition*. Michigan State University Press, 1974.

Davis, M.A., y P. Bobko. «Contextual effects on escalation processes in public sector decision making». *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 1986, 59-68.

Demóstenes. *Discursos Políticos I*. Gredos, 1980.

Dilberman, H. «Wilhelm Von Humboldt et l'invention de la forme de la langue». *Revue philosophique de la France et de l'étranger*, n.º 131 (2006).

Dillman, Francois-Xavier. *Snorri Sturluson-L' Edda Mythologie nordique*. Larousse, 2017.

Dombrowski, Paul M. *Humanistic aspects of technical communication*. Ohio University Baywood Publishing Company, 1994.

Eco, Humberto. *Tratado de Semiótica General*. Lumen, 2000.

Eden, D. «Pygmalion in Management: Productivity as a Self-Fulfilling Prophecy». *Journal of Management* 16, n.º 4 (1990): 673-89.

Entman, R. «Framing: Toward Clarification of a Fractured Paradigm». *Journal of Communication* 43, n.º 4 (1993): 51-58.

Fausey, C.M., y L. Boroditsky. «Subtle linguistic cues influence perceived blame and financial liability». *Psychonomic Bulletin & Review* 5, n.º 17 (2010): 644-50.

Fedden, S, y L. Boroditsky. «Spatialization of Time in Mian». *Frontiers in Psychology*, n.º 3 (2012).

Fotheringham, Wallace. *Perspectives on persuasion*. Allyn and Bacon, 1966.

François, Cheng. *La escritura poética china*. Editorial Pre-textos, 2002.

Frazer, George. *La rama dorada*. Ciencias Sociales, 2012.

Frege, G. *Ensayos de lógica y semántica*. Tecnos, 1998.

Frogel, Shai. *The Rethoric of Philosophy*. John Benjamins Publishing Company, 2005.

Gaeth, G.J., y I.P. Levin. «How Consumers are Affected by the Framing of Attribute Information Before and After Consuming the Product.» *Journal of Consumer Research* 15, n.º 3 (1997): 374-78.

Ganzach, Y., y N. Karachi. «Message framing and buying behavior: a field experiment». *Journal of business research*, n.º 32 (1995): 11-25.

Gaonkar, Dilip P. «The Idea of Rhetoric in the Rhetoric of Science». *Southern Communication Journal* 58, n.º 4 (1993): 258-95.
<https://doi.org/10.1080/10417949309372909>.

Gettier, Edmund L. «Is Justified True Belief Knowledge?» *Analysis* 23, n.º 6 (1963).

Gilbert, Daniel T. «How mental systems believe». *American psychologist*, n.º 46 (1991): 107-19.

Greenspan, S., y S. Shanker. «The developmental pathways leading to pattern recognition, joint attention, language and cognition». *New Ideas in Psychology* 25, n.º 2 (2007): 128-42.

Grimaldi, William. *Studies in the Philosophy of Aristotle's Rhetoric*. Franz Steiner Verlag, 1972.

Gumperz, y S C Levinson. «Rethinking linguistic relativity». *Psychological Review*, n.º 98 (1996): 377-89.

Habermas, Jürgen. *Conocimiento e interés*. Taurus, 1990.

Hartsuiker, R. J., F. Huettig, y C. N. L. Olivers. «Visual search and visual world: Interactions among visual attention, language, and working memory». *Acta Psychologica* 2, n.º 137 (2011): 135-37.

Heynick, F. «From Einstein to Whorf: Space, time, matter, and reference frames in physical and linguistic relativity». *Semiotica* 45, n.º 1-2 (1983): 35-64.

Huang, S. «When peers are not peers and don't know it: The Dunning-Kruger effect and self-fulfilling prophecy in peer-review». *BioEssays* 35, n.º 5 (2013): 414-16.

Humboldt, W. *Escritos sobre el lenguaje*. Ediciones Península, 1991.

———. *On language*. Cambridge University Press, 1988.

———. *Sobre la diversidad de la estructura del lenguaje humano y su influencia sobre el desarrollo espiritual de la humanidad*. Anthropos, 1990.

———. *Über die Kawi-sprache auf der Insel Java*. Cambridge University Press, 2011.

———. *Über die Verschiedenheit des menschlichen Sprachbaues*. Georg Olms Verlag, 1974.

Hunt, E., y F. Agnoli. «The Whorfian hypothesis: A cognitive psychology perspective». *Psychological Review* 3, n.º 98 (1991).

Imai, M., D. Gentner, y N. Uchida. «Children's theories of word meaning: The role of shape similarity in early acquisition» 1, n.º 9 (1994): 45-75.

James, N., Æ Druckman, y Rose McDermott. «Emotion and the Framing of Risky Choice». *Political Behavior*, n.º 30 (2008): 297-321.

Johnstone, Henry W. «A New Theory of Philosophical Argumentation». *Philosophy and Phenomenological Research* 15, n.º 2 (1954): 244-52.

———. «An Approach to Problematology». *The Southern Journal of Philosophy* 14, n.º 4 (1976).

Jones, Stephen C., y Deborah Panitch. «The Self-Fulfilling Prophecy and Interpersonal Attraction». *Journal of Experimental Social Psychology*, n.º 7 (1971): 356-66.

Kanheman, T. *Pensar rápido pensar despacio*. Debolsillo, 2020.

———. «The Framing of Decisions and the Psychology of Choice». *Science* 211, n.º 4481 (1981).

Kant, Immanuel. *Prolegomena zu einer jeden künftigen Metaphysik, die als Wissenschaft wird auftreten können*. Meiner, 2001.

Kasteley, James L. «Pathos: Rhetoric and Emotion». En *Companion to rhetoric and rhetorical criticism*. Blackwell, 2004.

Kochin, Michael S. *Five Chapters on Rhetoric*. Pennsylvania State University Press, 1970.

Kock, Christian, y Marcus Lantz, eds. *Rhetorical Argumentations: The Copenhagen School*. Windsor Studies in Argumentation, 20023.

Kozy, John Jr. «The Argumentative Use of Rhetorical Figures». *Philosophy & Rhetoric* 3, n.º 3 (1970): 141-51.

Kuhn, Thomas S. *La estructura de las revoluciones científicas*. Fondo de Cultura Económica, 2006.

Kühnberger, A. «The Influence of Framing on Risky Decisions: A Meta-analysis». *Organizational behavior and human decision processes* 75, n.º 1 (1998): 23-55.

Lakoff, George. «Frame Semantic Control of the Coordinate Structure Constraint». *Chicago Linguistic Society*, 1986. <https://escholarship.org/uc/item/0rb1f65r>.

———. *Women, fire, and dangerous things: what categories reveal about the mind*. University of Chicago Press, 1987.

Lakoff, George, y K.L. Johnson. *Metaphors we live by*. University of Chicago Press, 1980.

Lausberg, Heinrich. *Elemente der literarischen Rhetorik. Eine Einführung für Studierende der klassischen*. Hueber, 1981.

Leroux, J. «Langage et pensée chez W. Humboldt». *Philosophiques* 33, n.º 2 (2006).

Levinson, S C. «Vision, shape and linguistic description: Tzeltal body-part terminology and object description» *Linguistics*, n.º 32 (1994): 791-855.

Li, P., Y. Dunham, y S. Carey. «Of substance: the nature of language effects on entity construal». *Cognitive Psychology*, n.º 58 (2009): 487-524.

Lick, D., y K.L. Johnson. «The Interpersonal Consequences of Processing Ease: Fluency as a Metacognitive Foundation for Prejudice Current Directions». *Psychological Science* 24, n.º 2 (2015).

Lucy, J. «Linguistic relativity». *Annual Review of Anthropology*, n.º 26 (1997): 291-312.

Lucy, J., y S. Gaskins. «Grammatical categories and the development of classification preferences: a comparative approach». En *Language Acquisition and Conceptual Development*. Cambridge University Press, 2001.

Ludwig, Klages. *Vom Wesen des Bewusstseins*. Barth, 1921.

Merton, Robert K. «The Self-Fulfilling Prophecy». *The Antioch Review* 8, n.º 2 (1948): 193-210.

Meyer, Michel. *La problématique*. puf, 2010.

———. *Principia rhetorica*. Amorrortu, 2013.

———. «The Brussels School of Rhetoric: From the New Rhetoric to Problematology». *Philosophy & Rhetoric* 73, n.º 4 (2010): 403-29.

Meyer, Michel, y M. Cushman. «Argumentation in the Light of a Theory of Questioning». *Philosophy & Rhetoric* 15, n.º 2 (1982): 81-103.

Miller, Cecil. «The Self-Fulfilling Prophecy: A Reappraisal.» *Ethics* 72, n.º 1 (1961): 46-51.

Montenegro, L. «How young children remember: The influence of language ability on memory skills». *Archives of Clinical Neuropsychology* 4, n.º 10 (1955): 368-69.

Munnich, E, B Landau, y B A Doshier. «Spatial language and spatial representation: a cross-linguistic comparison», n.º 81 (2001): 171-207.

Murray, E. «Contestable categories and public opinion»,. *Political Communication* 3, n.º 10 (1993): 231-42.

Natanson, Maurice. «The Claims of Immediacy». En *Philosophy, Rethoric and Argumentation*. Pennsylvania State University Press, 1965.

Natanson, Maurice, y Henry W. Johnstone, eds. *Philosophy, rhetoric and argumentation*. Pennsylvania State University Press, 1965.

Nelson, T.E., R.A. Clawson, y Z.M. Oxley. «Media Framing of a Civil Liberties Conflict and Its Effect on Tolerance». *American Political Science Review* 3, n.º 91 (1997): 567-83.

Nietzsche, Friedrich. «Sobre la verdad y la mentira en sentido extramoral». En *Obras Completas I*. Tecnos, 2011.

Noveck, Ira A., y Andrés Posada. «Characterizing the time course of an implicature: An evoked potentials study». *Brain and Language*, 2003. [https://doi.org/10.1016/S0093-934X\(03\)00053-1](https://doi.org/10.1016/S0093-934X(03)00053-1).

Nussbaum, M. «Emotions as Judgments of Value and Importance». En *Thinking about feeling: Contemporary philosophers on emotions*. Oxford University Press, 2004.

Ortega y Gasset, José. *Obras Completas*. Vol. 2. Revista de Occidente, 1963.

Papafragou, A, C Massey, y L Gleitman. «When English proposes what Greek presupposes: the crosslinguistic encoding of motion events». *Cognition*, n.º 98 (2006): 75-87.

Pascal, Blaise. *Elocuencia y estilo*. Nueva Biblioteca Filosófica, 1941.

Perelman, Ch. *L` Empire Rhétorique*. Librairie Philosophique J. Vrin, 1997.

———. *Rhétorique et philosophie pour une théorie de l`argumentation en philosophie*. Presses Universitaires de France, 1952.

———. *Traité de l`argumentation : la nouvelle rhétorique*. Editions de L`universite de Bruxelles, 2008.

Perelman, Ch., y L. Olbrechts-Tyteca. *Tratado de la argumentación*. Gredos, 2016.

Prandi, Michel. *Grammaire philosophique des tropes*. Les éditions de Minuit, 1992.

Preston, E. D. «The language of Hawaii». *Science* 283, n.º 11 (1900): 841-50.

Pyers, J.E., y A. Senghas. «Language Promotes False-Belief Understanding». *Psychological Science* 7, n.º 20 (2009): 805-12.

Quintiliano. *Instituciones oratorias*. Universidad Pontificia de Salamanca, 1996.

Richards, Ivor A. *Philosophy of Rhetoric*. Oxford University Press, 1963.

———. *The Philosophy of Rhetoric*. Oxford University Press, 1965.

Richards, Ivor, y Charles Ogden. *The meaning of meaning*. Hbj Books, 1989.

Ricoeur, Paul. *La métaphore vive*. Éditions du Seuil, 1975.

———. *Teorías de la interpretación*. Siglo XXI, 2012.

Rorty, Richard. *Science as Solidarity*. Routledge, 1987.

Rosenthal, Robert, y Lenore Jacobson. *Pygmalion in the Classroom: Teacher Expectation and Pupil's Intellectual Development*. Holt, Rinehart and Winston, Inc., 1968.

Rousseau, J.J. *Emilio o de la educación*. Alianza Editorial, 2011.

Russell, B. *The analysis of mind*. Macmillan, 1921.

- Ryle, Gilbert. *Collected Papers II*. Hutchinson and Co., 1971.
- Sapir, E. *Culture, Language and Personality: Selected Essays*. University of California Press, 1949.
- . «The study of language as a science». *Language*, n.º 5 (1929): 207-14.
- Sapir, J.D. *The social use of metaphor: essays on the anthropology of rethoric*. University of Pennsylvania Press, 1977.
- Sextus Empiricus. *Against the logicians*,. Cambridge University Press, 2005.
- Shafir, E., P. Diamond, y A. Tversky. «Money Illusion». *The Quarterly Journal of Economics*, n.º CXII (1997): 341-74.
- Sienkewickz, Stefan. *Five modes of skepticism.Sextus Empiricus and the agrippan modes*. Oxford University Press, 2019.
- Simons, Herbert W. *The Rhetorical Turn: Invention and Persuasion in the Conduct of Inquiry*. University of Chicago Press, 1990.
- Skidelsky, Edward. *Ernst Cassirer. The last philosopher of culture*. Princeton University Press, 2008.
- Slobin, D. I. «From “thought and language” to “thinking for speaking”». En *Rethinking Linguistic Relativity*. Cambridge. Cambridge University Press, 1996.
- Smith, J., A. Quiñones-Hinojosa, N. Barbaro, y W. McDermott. «Strategy for risk management through problem framing in technology acquisition». *International Journal of Project Management Journal of Neuro-Oncology* 73, n.º 2 (2005).
- Solomon, Robert C. «The Philosophy of Emotions». En *Handbook of Emotions*. Guilford Pubn, 2010.
- Sperber, Dan, y Deirdre Wilson. *Relevance: Communication and Cognition*. Blackwell, 1995.
- Steinbock, A. *Moral emotions. Reclaiming the evidence of the heart*. Northwestern University Press, 2014.
- Steul, M. «Does the framing of investment portfolios influence risk-taking behavior? Some experimental results». *Journal of Economic Psychology* 27, n.º 4 (2006).
- Stevenson, C. «Ethics and Language». En *Traité de l'argumentation*. Editions de L'universite de Bruxelles, 2008.

- Strawson, Peter. *The bound of sense*. Methuen, 1966.
- Talmy, L. «How language structures space». En *Spatial orientation: theory, research, and application*. Plenun Press, 1983.
- Thomas, William Isaac. *The child in America: Behavior problems and programs*. Alfred Knopf, 1928.
- Tohidian, Iman. *Examining Linguistic Relativity Hypothesis as One of the Main Views on the Relationship Between Language and Thought*. Springer, 2008.
- Toulmin, Stephen. *The Uses of Argument*. Cambridge University Press, 2003.
- Truwant, Simon. «The Concept of 'Function' in Cassirer's Historical, Systematic, and Ethical Writings». En *The Philosophy of Ernst Cassirer*. Gruyter, 2015.
- Underhill, James. *Humboldt, worldview and language*. Edinburgh University Press, 2009.
- Van Dijk, T. *Estructuras y funciones del discurso*. Siglo XXI, 1997.
- Varadaraja, V. Raman. «A self-fulfilling prophecy: linking belief to behavior». *Annals of the New York Academy of Sciences* 1234, n.º 1 (2011): 104-7.
- Vickers, Brian. «The Atrophy of Modern Rhetoric, Vico to De Man». *Rhetorica: A Journal of the History of Rhetoric* 6, n.º 1 (1988): 21-56.
- Vigliocco, G., D.P. Vinson, F. Paganelli, y K. Dworzynski. «Grammatical gender effects on cognition: implications for language learning and language use». En *Gentner D, Goldin-Meadow S, eds. Language in Mind: Advances in the Study of Language and Thought*. MIT Press, 2013.
- Villiers, J.G. «Language for thought: coming to understand false beliefs». En *Language in Mind: Advances in the Study of Language and Thought*. MIT Press, 2003.
- Vygotsky, L. *El Desarrollo de los procesos psicológicos superiores*. Critica, 2012.
- Warren, Danielle E., y William S. Laufer. «Corruption Indices a Self-Fulfilling Prophecy? A Social Labeling Perspective». *Journal of Business Ethics*, n.º 88 (2009): 841-49.
- Waters, R. «The Principle of Least Effort in Learning» 1, n.º 16 (1937): 3-20.
- Whately, Richard. *Elements of Rethoric*. Southern Methodist Publishing House, 1861.
- Whorf, B. L. *Language, thought, and reality: Selected writings of Benjamin Lee Whorf*. John Wiley, 1956.

Winkielman, Piotr, y John Cacioppo. «Mind at ease puts a smile on the face: psychophysiological evidence that processing facilitation increase positive affect». *Journal of personality and social psychology*, n.º 81 (2001): 989-1000.

Wittgestein, Ludwig. *Tractatus Logicus-Philosophicus*. UNAM, 1963.

Wolff, P., y K. J. Holmes. «Linguistic relativity». *Cognitive Science* 3, n.º 2 (2010): 253-65.

Zinken, Jörg. *La metáfora de la «relatividad lingüística»*. Universidad de Portsmouth, s. f.

Zipf, G. K. *Human Behavior and the Principle of Least Effort*. Martino Fine Books, 2012.