



Revista Iberoamericana de Argumentación

ἐπεὶ δὲ ταύτην τὴν ἐπιστήμην ζητοῦμεν

Director
Luis Vega



Secretaria
Lilian Bermejo



Edición Digital
Roberto Feltrero

La retórica en la antigüedad griega y china

Geoffrey E.R. Lloyd

*Emeritus Professor of Ancient Philosophy and Science,
University of Cambridge, UK.*

*Dirección postal
Dirección de correo electrónico*

RESUMEN

La historia de la retórica y de la teoría de la argumentación suele centrarse, por lo común, en las fuentes del clasicismo griego y latino para relatar el desarrollo de la llamada "retórica clásica", dominante en occidente durante más de veinte siglos. El presente trabajo aborda una temática paralela basada principalmente en las fuentes de la argumentación en la China antigua (prácticas y teorías) que pretende, además, mediante un estudio comparativo de ambas culturas, poner de relieve rasgos significativos de una y otra, poniendo en evidencia, finalmente, cómo los muy distintos contextos en que se produjeron las prácticas argumentativas en las antiguas cortes chinas, por un lado, y en la *polis* griega, por otro, tendrían como consecuencia muy diversos estilos de teoría retórica.

PALABRAS CLAVE: retórica antigua, argumentación china antigua, argumentación griega antigua, universalidad, relatividad, interculturalidad.

ABSTRACT

The history of rhetoric and argumentation theory is most usually based and centred on Greek and Latin Classical sources describing the long development of the so called "Classical Rhetoric", a dominant tradition for more than twenty centuries in our West World. The present paper offers us a parallel study of argumentative matters (practices and theories) as based on ancient Chinese sources. It also undertakes a comparative study of both cultures that aims at revealing some significant traits in each of them. The very different contexts in which argumentation took place in the Chinese ancient courts, on the one hand, and the Greek *polis*, on the other, would result in also different approaches to rhetorical theory.

KEYWORDS: ancient rhetoric, ancient Chinese argumentation, ancient Greek argumentation, universalism, relativism, interculturalism.



Copyright@Geoffrey E.R. Lloyd

Se permite el uso, copia y distribución de este artículo si se hace de manera literal y completa (incluidas las referencias a la Revista Iberoamericana de Argumentación), sin fines comerciales y se respeta al autor adjuntando esta nota. El texto completo de esta licencia está disponible en: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/es/legalcode.es>

2. La retórica en la antigüedad griega y china. GEOFFREY E.R. LLOYD

Nota del Consejo Editorial: la presente contribución es el texto íntegro de la conferencia que el Profesor Geoffrey E. R. Lloyd, de la Universidad de Cambridge, dictó en la Facultad de Filosofía de la UNED el pasado día 18 de mayo de 2010. El Consejo Editorial de la *Revista Iberoamericana de Argumentación* ha decidido publicarlo como tal por su gran interés y la relevancia del tema. Tratándose de un texto para su lectura en público prescinde del habitual aparato crítico de notas y referencias bibliográficas.

1. INTRODUCCIÓN

El término “retórica” tal como lo voy a usar en esta charla comprende tanto la práctica efectiva de la argumentación como la reflexión consciente en torno a tal práctica (es decir, la teoría retórica). Mi exposición constará, por otro lado, de cinco secciones de diversa extensión. En la primera de ellas intentaré probar que en los escritores de la antigua China podemos encontrar ejemplos significativos de la mayoría, si no de todos, los tipos de argumento característicos de la práctica argumentativa de la antigüedad griega. Me refiero a los escritores de los períodos correspondientes a los “Anales de Primavera y Otoño” y al de los “Estados Guerreros”, desde antes de la unificación, pasando por las dinastías Qin y Han del período unificado y hasta el siglo segundo de nuestra era. En la sección segunda expondré algunas evidencias de que los antiguos chinos no sólo hicieron uso de un amplio abanico de tipos de argumento sino que también teorizaron sobre los mismos. Ello nos llevará, en tercer lugar, a una reflexión sobre los contextos en que se desarrollaron tanto las teorías como las prácticas retóricas en Grecia y China, y, en cuarto lugar, al núcleo de mi charla: el examen de las diferencias entre ambos estilos de análisis teórico. En la última parte de la charla pretendo, finalmente, abordar el espinoso asunto de las relaciones entre “razonamiento” y “valores”, tratando de examinar la posición de Aristóteles en torno a la interdependencia entre el “razonamiento” y el “carácter” en un intento de clarificar el problema de la “universalidad”, o bien la “especificidad”, de los modos de argumentación propios de las diversas culturas.

2. LA PRÁCTICA DE LA ARGUMENTACIÓN EN LOS TEXTOS CLÁSICOS CHINOS

Para todo el que conozca los textos clásicos chinos, resulta bastante obvio que contienen ejemplos de un amplio abanico de estrategias argumentativas. Tomemos, por ejemplo, en primer lugar, la “analogía”, que resulta tan frecuente en los textos chinos como lo era en Grecia. Entre los siglos cuarto y tercero antes de nuestra era hubo una famosa controversia sobre si los humanos eran buenos o malos por naturaleza o ninguna de las dos cosas. Este debate se produjo casi enteramente en

3. La retórica en la antigüedad griega y china. GEOFFREY E.R. LLOYD

términos de analogías y disanalogías. En el siglo cuarto, Mengzi (Mencio) sostuvo que los seres humanos eran buenos, pero también recogió la posición de Gaozi para quien no eran ni buenos ni malos. En el siglo siguiente fue Xunzi el que argumentó que eran malos. Gaozi utilizó dos analogías para sostener su tesis sobre la neutralidad moral de los humanos. La naturaleza humana es como la madera del sauce de la que pueden fabricarse infinidad de utensilios. Las características de la madera no determinan el resultado, por lo que ésta sería, en principio, neutral. Así como la madera puede llegar a convertirse en tazas o en cuencos, pueden los humanos llegar a ser buenos o malos. Cuando Mencio se opuso a este argumento diciendo que la analogía no era adecuada pues había que contar con la intervención de quien tallaba y manipulaba la madera, Gaozi respondió con un nuevo símil: el del remolino de agua. “Si se le abre un canal hacia el Este, el agua se desviará hacia el Este; si se le abre un canal hacia el Oeste, fluirá hacia el Oeste. De la misma manera, la naturaleza humana no está previamente determinada hacia el bien o el mal, así como el agua no tiende previamente al Este ni al Oeste”. Pero Mencio no aceptó tampoco este razonamiento y trató de refutarlo observando que el agua presenta, de hecho, la tendencia a fluir hacia abajo. Se la puede forzar a apartarse de su curso, pero la tendencia permanece. Del mismo modo, dirá Mencio, los seres humanos pueden hacerse malos, pero su tendencia natural es ser buenos.

En la segunda parte de esta controversia, Xunzi retomó la analogía de la madera, enfatizando, en esta ocasión, el papel del necesario artífice humano capaz de obtener instrumentos útiles a partir de ella. La naturaleza humana, según Xunzi, debe forzarse, conformarse, para llegar a ser buena. Al igual que una pieza de madera torcida debe enderezarse para lograr hacer, por ejemplo, una flecha con ella, la naturaleza humana precisa de maestros y de modelos que la corrijan. Xunzi se presenta como uno de tales maestros, capaces de proporcionar modelos.

Por supuesto, el problema de estas analogías y de la argumentación por analogía en general, sea en China o en Grecia o en cualquier otro lugar, es su carácter no concluyente. El argumentador puede proponer una analogía, pero su oponente puede rebatirla por no considerar aceptable algún elemento del símil establecido. Todo depende, de hecho, de la admisión por parte del oponente de la analogía en positivo, y de su renuncia a explotar el negativo de la analogía propuesta, es decir, las posibles diferencias. ¿En qué sentido puede decirse que la naturaleza humana sea como la madera, o como el agua? Más aún, ¿cómo pueden ayudar tales analogías a resolver problemas morales? La madera tiene ciertas propiedades físicas, y lo mismo el agua.

4. La retórica en la antigüedad griega y china. GEOFFREY E.R. LLOYD

Pero la cuestión sobre si los seres humanos son buenos o malos, podríamos decir que no es de tipo físico, sino moral.

Igualmente sugerentes e igualmente rebatibles serían los argumentos basados en signos. Uno de los campos en los que tales argumentos proliferaron, tanto en China como en Grecia, fue el de la medicina. La biografía de un médico del siglo segundo antes de Cristo, el doctor Chunyu Yi, recogida en el libro *Shiji*, de Sima Qian, escrito aproximadamente en año 80 antes de nuestra era, incluye, por ejemplo, una serie de historiales médicos de los pacientes a los que trató. Los médicos griegos, por su parte, cuya práctica está recogida en los *Tratados Hipocráticos*, particularmente en el titulado *Epidemias*, reunieron también una amplia colección de datos sobre el desarrollo de las enfermedades sufridas por pacientes individuales y sobre su resultado, es decir, la curación o la muerte. Y, en ocasiones, aunque no siempre, indicaron las correlaciones observadas entre los signos o síntomas, por un lado, y los diagnósticos y desenlaces, por otro. Por ejemplo, de acuerdo con uno de los autores, la sangre alrededor de los pezones puede ser señal de la locura. Pero los médicos, al igual que los filósofos en sus discusiones teóricas sobre los signos, eran muy conscientes de que tales correlaciones no siempre funcionaban.

Del mismo modo, en China, Chunyu Yi, apoyaba a menudo sus diagnósticos en ciertas evidencias que presentaba por medio de la fórmula repetitiva “la razón por la cual supe que tal era el caso” que se completaba por lo común con un informe detallado sobre las sensaciones del médico al tomarle el pulso al paciente. Así, en el caso de la enfermedad de uno de los nietos del Rey de Qi se diagnosticó un desorden del *qi*-diafragma. ¿Por qué? El problema se detectaba al tomar el pulso del corazón *qi*: era “fangoso” y “agitado” en el conducto cardinal. “El método del pulso dice que si éste llega rápido pero se va con dificultad y está poco unificado, la enfermedad está situada en el corazón” (AA 65).

Finalmente, veremos otro tipo de argumentación: el que se basa en una alternativa. “O a o b. Pero no a. Luego b”. Se trata, por supuesto, del cuarto de los “indemostrables” estoicos. Hay una interesante variable dilemática de este argumento que aparece en varias ocasiones en el texto Zhanguo, del período Han. En ella se examinan todos los posibles resultados de un plan y se argumenta que, sea lo que sea lo que finalmente ocurra, la decisión sostenida (o atacada) por el argumentador será ventajosa (o perjudicial), en todos los casos. En uno de los ejemplos contenidos en el Zhanguo Zhao 205 (AA 76), el general de uno de los ejércitos de Wei pide permiso al reino de Zhao para que sus tropas atravesasen Zhao con el objetivo de atacar a un

5. La retórica en la antigüedad griega y china. GEOFFREY E.R. LLOYD

tercer Estado. Aquí el que argumenta dice que tanto si Wei obtiene la victoria como si no, el reino de Zhao se verá beneficiado. Por el contrario, en Zhanguo Zhou Oriental 10b, a un gobernante que pretende atacar Qi se le advierte contra una alianza con Qin, sobre la base de que tanto si el ataque es exitoso como si no, será el reino de Qin el que se verá reforzado. “O lo primero o lo segundo. Pero, si lo primero, lo tercero. Y, si lo segundo, lo tercero. Luego lo tercero”.

3. LA TEORÍA ARGUMENTATIVA EN LOS TEXTOS CLÁSICOS CHINOS

Podríamos seguir y seguir con los tipos de argumentos que encontramos en la práctica argumentativa de la antigua China. ¿Pero qué pasa con la teoría? Ya sabemos que los chinos no desarrollaron una lógica formal del tipo de la silogística aristotélica, y diremos algo más sobre este tema en la sección cuarta. De momento sólo necesito llamar la atención sobre el hecho de que los chinos sí que trataron de analizar las distintas estrategias argumentativas. No sólo practicaban, pues, lo que podríamos llamar “retórica”, sino que reflexionaron conscientemente sobre tales prácticas.

El texto clave en este sentido se halla en el tratado titulado *Hanfeizi*, cuyo nombre se corresponde con el de su supuesto autor —al menos autor parcial— Han Fei, que vivió aproximadamente entre el 280 y el 233 antes de nuestra era (es decir, antes de la unificación). A Han Fei se le considera un “legalista”, un miembro de la *Fa Jia* o escuela de derecho, y por lo tanto, se le suele asociar con las políticas supuestamente duras e impopulares que aplicó Qin Shi Huang Di, el primero de los emperadores, cuyo nombre se vio sistemáticamente atacado y ensombrecido por los escritores correspondientes a la dinastía inmediatamente posterior, la de los Han. Pero todas estas etiquetas deberían examinarse con un cierto grado de escepticismo. Aunque los propios escritores chinos, tanto Zhuangzi como Sima Tan, dividen a sus predecesores de renombre en dos grupos o familias —dos *jia*— los límites entre éstas nunca están demasiado claros. Había muchas variaciones en cuanto a quién podía ser considerado “confucionista” o *ru*. En el caso de Han Fei, en particular, no deberíamos despreciar su texto, calificándolo simplemente de “legalista”, y por lo tanto de anómalo, como representante de un punto de vista restringido.

En el capítulo titulado “Las dificultades de la persuasión” (*Shuo nan*) (capítulo 12) Han Fei ofrece un análisis de cuál debe ser el proceder de un consejero para tener éxito. La clave está en conocer bien la mente de la persona a quien se trata de persuadir. “Si la persona a la que tratas de persuadir pretende obtener su reputación

6. La retórica en la antigüedad griega y china. GEOFFREY E.R. LLOYD

como alguien virtuoso, y tú le hablas de obtener un beneficio grosero, te verá como alguien de baja condición, te recibirá de manera descuidada y despreciativa y, sin duda, te mandará a hacer las maletas. Si, por el contrario, la persona a la que tratas de persuadir está interesada en tales beneficios y tú le hablas de la reputación virtuosa, te considerará un inútil, alguien fuera de la realidad, y no hará ningún caso de tus argumentos”.

Han Fei continua su examen de los peligros a que se expone el consejero, analizando el ejemplo de aquel que se atreve a revelar, a la persona a la que trata de persuadir, que se ha dado cuenta de la diferencia que hay, en realidad, entre lo que tal persona dice que quiere y sus verdaderos motivos subyacentes. “Aunque el gobernante no haya difundido aún sus planes, si en tu discurso resulta que aciertas a dar con sus motivos ocultos, te habrás puesto en peligro”. Y, en otro punto, “si algún personaje importante se hace con un plan, tomándolo de alguna fuente y pretende usarlo y arrogarse todo el mérito, y resulta que tú sabes de dónde lo sacó, estarás en peligro”. Aquí se habla de una situación en la que el consejero se enfrenta a un gobernante o, en todo caso, a alguien con poder y autoridad, alguien a quien se debe llevar hacia la curso de acción propuesto sin dejar de complacerle y hasta, si es necesario, vendándole los ojos. El arma principal propuesta en esta discusión es el estudio del carácter de la persona a quien pretende uno ganarse, para poder jugar con sus emociones y su vanidad, explotar sus debilidades y hacerse consciente de la distancia entre sus intenciones expresas y las reales —y hacer todo esto, en la medida de lo posible, sin mostrarse abiertamente como un manipulador.

Por supuesto, tales reflexiones atienden más bien a lo que podríamos llamar la “psicología de la persuasión”. Pero hay otros textos que se refieren en cambio a las características lógicas de los argumentos. Lo poco que nos ha llegado de la lógica mohista nos permite al menos vislumbrar tentativamente lo que serían tales discusiones sobre el uso de ejemplos, paralelos e inferencias, aunque los textos que tenemos son fragmentarios, presentan lagunas y han sido objeto de interpretaciones extremadamente divergentes. “Establecer un paralelo”, por ejemplo, se dice que es “disponer las frases una al lado de la otra y dejar que todo prosiga”, lo que no resulta especialmente prometedor. Pero está claro que los mohistas tenían conciencia de ciertos tipos de errores argumentativos, particularmente la inconsistencia. El ejemplo clásico es la anécdota del fabricante de lanzas y escudos que proclamaba que sus lanzas podían atravesar cualquier objeto y a la vez que sus escudos podían resistir la penetración de cualquier objeto. La inconsistencia, cuyo equivalente chino es el

7. La retórica en la antigüedad griega y china. GEOFFREY E.R. LLOYD

término *bei*, llegó a expresarse a menudo por medio de la metonimia “lanzas y escudos” (*maodum*), expresión que podía utilizarse directamente como crítica al argumento de un oponente, en contextos no necesariamente mohistas.

4. EL CONTEXTO ARGUMENTATIVO EN CHINA Y GRECIA

Hasta ahora hemos revisado algunas evidencias tanto de las prácticas argumentativas en China como de las reflexiones chinas en torno a tales prácticas. En esta sección nos dedicaremos a las semejanzas y diferencias relativas a los contextos en los que normalmente se utilizaba la persuasión en China y en Grecia. Parece que las principales diferencias están claras. Como hemos podido ver en el breve repaso al texto del *Hanfeizi*, el típico contexto político para los consejeros chinos era aquel en el que se enfrentaban a un gobernante o a sus representantes, gentes con autoridad, ministros o nobles. La mayoría de los intelectuales a los que llamamos “filósofos” chinos (aunque, desde luego, no todos) sirvieron como consejeros a distintos gobernantes. Confucio viajó por distintos estados, buscando, sin lograr encontrarlo, a un gobernante que fuese digno de sus consejos. Mencio, los mohistas, Hui Shi, Gongsun Long, Xunzi y tantos otros trataron, de igual modo, de intervenir de manera significativa en política, actuando como consejeros. De hecho, un modo común de referirse a aquellos que nosotros llamamos “filósofos” era la expresión “consejeros itinerantes”, *you shui*. Uno de los textos cosmológicos del siglo tercero antes de nuestra era, el *Lüshi chunqiu*, fue compilado bajo el patronazgo de Lü Buwei, que era primer ministro de quien llegó más tarde a ser el primer emperador, Qin Shi Huang Di, y un siglo más tarde, otra *summa* igualmente impresionante de saber cosmológico, el *Huainanzi*, se compiló bajo el mecenazgo de Liu An, gobernador del reino de Huainan y tío del emperador Wudi, de la dinastía Han. Han Fei, cuyo capítulo 12 revisábamos hace un momento, fue un noble y consejero de reyes, y ya hemos visto el contexto de persuasión que contempla su texto: aquel en el que un consejero trata de ganarse a una persona de autoridad para que adopte su punto de vista.

Evidentemente, los objetivos de la persuasión, tanto en la antigua Grecia como en la antigua China, serían los mismos, es decir, ganar una argumentación, imponerse, convencer al interlocutor u oponente. Aquí estaría el elemento de mayor similitud. Pero los contextos típicos en que esto sucedía eran fundamentalmente diversos. Es cierto que los consejeros griegos se vieron en ocasiones frente a algunos autócratas, monarcas o tiranos (pensemos en Platón y en Dionisio segundo). Pero, mucho más a menudo, el objetivo de su persuasión habrían sido sus iguales, el cuerpo

8. La retórica en la antigüedad griega y china. GEOFFREY E.R. LLOYD

de los ciudadanos reunido en la Asamblea, o la selección de ellos que formaba el Consejo, los grupos de *dicastēs* que formaban los jurados o los auditorios de las *epideixis* de los sofistas. Ya hemos visto lo consciente que era Han Fei de los riesgos que corrían los consejeros en China. Por supuesto, en Grecia también podía uno meterse en líos, incluso, como bien descubrió Sócrates, verse condenado a muerte por sus propios conciudadanos. Y el *demos* en su conjunto, o partes de él, podían mostrarse —como se quejaba Platón— volubles y arbitrarios en sus juicios; tan volubles y arbitrarios como pudiera serlo un emperador chino. Sin embargo, en principio (aunque no siempre, de hecho) uno estaba a la par con sus conciudadanos. Los asuntos se decidían por votación y el punto de vista de cada individuo contaba tanto como el de cualquier otro. No hubo nada comparable a esto en la antigua China.

5. DIFERENCIAS DE ENFOQUE EN LAS TEORÍAS ARGUMENTATIVAS CHINA Y GRIEGA

Ello me lleva al siguiente punto de mi charla, y puede servirnos como explicación inicial de las diferencias que encontramos entre los estilos de análisis teórico de la argumentación que se darían en Grecia y China. Sostendré, en primer lugar, que el análisis de las “dificultades de la persuasión”, tal como se da en el *Hanfeizi*, es un tipo de exploración eminentemente adecuado para el contexto en el que trabajaban los “consejeros itinerantes”. El énfasis de tal estudio se centraba en los aspectos psicológicos de la situación de argumentación, las motivaciones, expresas y ocultas, de la persona que había de ser persuadida y las técnicas de manipulación de las que el consejero debía hacer uso.

Si ahora echamos un vistazo al desarrollo de la teoría retórica en Grecia, veremos, por un lado, un interés similar en el manejo de los elementos emotivos presentes en la situación de argumentación, pero, por otro, también —al menos desde Aristóteles— un cierto énfasis en el análisis de los esquemas argumentativos que, sin duda, sobrepasa todo lo que podamos encontrar en los fragmentarios textos chinos. Pero, ¿qué sabemos de los primerísimos tratados retóricos griegos? Tanto Platón como Aristóteles hablan de ciertos textos, a los que llaman “artes”, supuestamente escritos por Corax y Tisias, en Siracusa, hacia la mitad del siglo quinto antes de nuestra era. En opinión de Cicerón, el impulso para estas primeras investigaciones retóricas vino de la necesidad de dar respuesta profesional a los muchos litigios que se produjeron tras el regreso de los exiliados que trataron de recuperar sus posesiones que habían sido expropiadas al ser expulsados por los tiranos que tomaron el poder en

9. La retórica en la antigüedad griega y china. GEOFFREY E.R. LLOYD

Siracusa (*Bruto* 46f, aquí se refiere a uno de los textos perdidos de Aristóteles la *Colección de Artes*). Cuando Aristóteles examina el trabajo de sus predecesores, los acusa de tratar tan solo de una pequeña parte de lo que comporta el arte retórica (*Retórica*, 1354a11ss.). Al parecer, habrían dejado de lado la oratoria política y discutido tan solo la judicial. Peor aún, aquello que decían y aconsejaban tenía más que ver con cuestiones ajenas a la materia de los asuntos tratados que con su auténtica sustancia. Ya que “la hostilidad en la acusación, y la compasión y la ira y tales emociones del alma no afectan al asunto, sino al juez”. Tales escritores antiguos no habrían dicho, además, nada sobre los entimemas, que constituyen el “cuerpo” de la prueba (1354a14ss, AA 85f.).

Es, ciertamente, posible que Aristóteles exagerase las limitaciones de los primeros teóricos para servir a sus propios intereses polémicos. Tanto él como Platón admitían, de hecho, que estos retóricos habían trabajado bastante sobre el concepto de lo plausible o probable (*eikos*) aunque el contexto de tal concesión, en el caso de Aristóteles, sea su repaso de los entimemas aparentes o falaces (*Retórica* II cap. 24). Sin embargo, asumiendo que el diagnóstico de Aristóteles sobre las limitaciones de sus predecesores sea en cierta medida aceptable, obtendríamos la sorprendente consecuencia de que tales reflexiones, contenidas en los tratados pre-aristotélicos, serían mucho más cercanas a las discusiones chinas sobre la persuasión que lo era el propio planteamiento de Aristóteles. El punto crucial que haría cierta esta conclusión es que, si tales tratados se centraban en la parcialidad, la compasión y la ira, se habrían ocupado de los mismos aspectos psicológicos de la persuasión que habría tratado el *Hanfeizi*.

Pero si bien Aristóteles proclama la superioridad de su planteamiento frente al de los anteriores tratadistas retóricos griegos porque él estudiaba lo que ellos omitían, es decir, el análisis de las pruebas retóricas, no es menos cierto que el análisis que Aristóteles finalmente ofrece supone una especie de segundo frente de ataque a la propia retórica, al contrastarse sus medios con los de la estricta demostración axiomático-deductiva que Aristóteles había desarrollado en sus tratados del *Organon*. Es decir, la retórica depende de modos de argumentación, como el ejemplo y, particularmente, el entimema, que le son propios. El tratamiento adecuado (según Aristóteles) para un Arte de la Retórica tendría que dar cuenta de tales esquemas argumentativos. Y aquí es donde habrían fallado los Corax y Tisias, Gorgias y Teodoros. Pero el segundo punto en el que insiste Aristóteles es que, de todos modos, tales argumentos retóricos son, sin duda, inferiores a lo que supone “la niña de sus

10. La retórica en la antigüedad griega y china. GEOFFREY E.R. LLOYD

ojos”, es decir, su método de demostración axiomático-deductiva, tal como lo expone en sus *Analíticos Segundos*; su propia invención, tal como proclama al final de las *Refutaciones Sofísticas*.

La “demostración retórica” (y vemos que está dispuesto a usar el término *apodeixis* junto al calificativo de *rhetorikē*) es inferior al modelo estricto en tres aspectos. Primero, el entimema no tiene por qué explicitar, necesariamente, todas sus premisas. Segundo y más importante, no siempre utiliza premisas necesarias sino más bien meramente plausibles. Tercero, la demostración es algo que en retórica se necesita para aclarar puntos controvertidos o poco claros. Cuando algo es evidente, no es necesario demostrarlo. Si un orador judicial tuviera premisas verdaderas, primarias, inmediatas, más conocidas, previas y explicativas respecto de la conclusión —como se prescribe en los *Analíticos Segundos*— lo último que se le ocurriría es que tiene que ponerse a demostrar algo.

Aristóteles, partiendo, pues, de su modelo estricto de demostración axiomático-deductiva, concluye la inferioridad de los argumentos retóricos en comparación con los filosóficos. Tal como Platón había insistido en la falta de adecuación de la “mera” persuasión y en la necesidad de la *apodeixis* (a pesar de no haber ofrecido una definición precisa de la misma), Aristóteles determinó su ideal demostrativo como un tipo de argumentación que resultara irrefutable. La mera persuasión no le parecía suficiente. Sería el tipo degradado de moneda corriente en las argumentaciones que se escuchaban en las asambleas y juzgados, donde cualquiera podía persuadir a los demás de casi cualquier cosa, verdadera o no, prudente o no, aconsejable o no.

No había nada comparable en la experiencia de los consejeros chinos a tales contextos políticos y legales de persuasión en masa de los conciudadanos. De modo que tales contextos no podían servir de modelo negativo para estimular un análisis alternativo de los esquemas argumentativos que resultase inmune ante la duda. La necesidad de lo incontrovertible, sencillamente no aparece como un objetivo de los intercambios interpersonales en la China antigua, ni en la política, ni en el derecho, ni tampoco en otros contextos de carácter más puramente intelectual, como las matemáticas. Las motivaciones resultaban sin duda muy importantes, tal como lo era la moralidad, o lo que interesaba no sólo al gobernante sino a su estado, al bienestar de “todo bajo el cielo”, como decía la fórmula. Aconsejar era una tarea difícil y peligrosa, pero a los consejeros chinos se les recordaba una y otra vez que tenían la responsabilidad de enfrentarse al gobernante si éste actuaba de un modo indebido o ignoraba el bien común. El tema de la reprobación interesó a muchos “persuasores”

11. La retórica en la antigüedad griega y china. GEOFFREY E.R. LLOYD

chinos, algunos de los cuales no dudaron en correr tremendos riesgos al cumplir con sus obligaciones en este sentido. Sin embargo, la reflexión sobre qué debía hacerse y sobre cómo persuadir a los gobernantes para que lo hicieran fueron los temas principales de su interés. El objetivo de la certidumbre, de la irrefutabilidad, asegurada por una combinación entre el carácter indemostrable y auto-evidente de las premisas y el uso del argumento deductivamente válido, les habría parecido algo quimérico, incluso en el hipotético caso de haber sido sugerido por algún pensador chino clásico. Pero por supuesto no se dio tal sugerencia: no había nada que indujese la persecución de tal objetivo.

5. CONCLUSIÓN: ARGUMENTACIÓN Y VALORES

Como coda final a mi breve repaso sobre estos temas, permitidme que aporte unas cuantas reflexiones sobre la relación entre razonamiento y valores y la interdependencia entre el razonamiento y el carácter. Como es bien sabido, Aristóteles sostuvo que el modo en que alguien razona (y se refiere a sus razonamientos prácticos) refleja el tipo de persona que es. La excelencia moral y la prudencia práctica son conceptos interdependientes. La inteligencia en el razonamiento desprovista de la excelencia moral no es más que astucia. La virtud sin la prudencia práctica no es más que virtud natural —como puedan tenerla los niños. La virtud propiamente dicha depende del razonamiento práctico, es decir, de encontrar cuál es el medio adecuado para la acción. En principio, puede parecer algo bastante anti-intuitivo. ¿Cómo puede ser que seguir adecuadamente un razonamiento matemático sea una tarea que se vea afectada por el carácter del matemático? Pero aunque esto resulte algo paradójico en el caso de problemas abstractos o intelectuales, lo cierto es que la reflexión de Aristóteles está más bien relacionada con los asuntos prácticos y se da en la *Ética Nicomáquea*. Veamos el caso de la generosidad. ¿Acaso no es cierto que los argumentos que usan las personas tacañas para defender su postura reflejan su carácter? A esto lo llamamos racionalización, en el sentido psicológico y auto-justificativo del término. Ciertas consideraciones, que quedarían soslayadas por cualquier persona generosa, reciben una atención particular en la auto-justificación que los tacaños se ofrecen a sí mismos, o a los demás, por no dar la talla en materia de generosidad —aunque *ellos* no consideran que no den la talla.

Si aceptamos esto, podemos ver en qué sentido el razonamiento sobre asuntos prácticos refleja los valores. El estudio de los diferentes estilos de argumentación valorados por los distintos individuos, grupos, o culturas enteras, no debería

12. La retórica en la antigüedad griega y china. GEOFFREY E.R. LLOYD

emprenderse como un análisis meramente abstracto, sino que debería llevarnos a profundizar en la comprensión de los valores de los agentes en cuestión. Es cierto que Platón y Aristóteles querían “despersonalizar” la argumentación. Pero su pretensión era una quimera. La persuasión es siempre interpersonal, siempre es cuestión de ganarse a un auditorio particular y no debemos olvidar que para Aristóteles la demostración estricta no es sino el modo de persuasión más persuasivo que existe.

Si mis reflexiones van en el buen sentido, las repercusiones de lo dicho afectan de manera significativa a un campo del que me he ocupado recientemente: la cuestión de las universalidades y relatividades inter-culturales. Tan solo en la medida en que los valores muestran rasgos comunes inter-culturales, debemos esperar que los estilos de razonamiento coincidan relativamente. Pero los valores parece que son demasiado diversos entre las culturas y para llegar a los universales, que posiblemente existan, hay que cavar muy hondo y llegar a las motivaciones que nos pertenecen a todos como seres humanos que somos. Querer persuadir a los demás es, sin duda, un objetivo muy extendido, o, incluso, puede ser que universal: pero la moraleja de mi exposición es que debemos esperar encontrar divergencias locales que reflejen los valores superficiales de los grupos en cuestión. Esto es lo que yo sugeriría que encontramos, en la práctica, al analizar los casos de la antigua Grecia y la antigua China. Pero para hacer justicia a estos temas en profundidad, tendríamos que embarcarnos en un estudio mucho más amplio y, seguramente, ya he agotado lo suficiente vuestra paciencia.

TRADUCCIÓN: Paula Olmos Gómez (Universidad Carlos III de Madrid).

GEOFFREY E. R. LLOYD: Actualmente *Scholar in Residence* en el Needham Research Institute (Cambridge, RU), el profesor Lloyd ha desarrollado toda su carrera académica, investigadora y docente, centrada en el estudio de la filosofía y la ciencia griegas, en la Universidad de Cambridge. Desde sus primeras publicaciones (*Polarity and Analogy*, 1966; *Aristotle, The Growth and Structure of his Thought*, 1968), se concentró en temas de metodología y argumentación científicas en los textos griegos aportando un punto de vista original y lúcido, atento a las relaciones entre teoría y prácticas contextualizadas. En los últimos años, su trabajo se ha orientado al estudio comparativo de las temáticas que le interesan en los ámbitos históricos de las antiguas culturas china y griega (*The Ambitions of Curiosity*, 2002; *Principles and Practices in Ancient Greek and Chinese Science*, 2006). El profesor Lloyd es bien conocido en el mundo académico internacional, habiendo impartido conferencias y disfrutado de diversas becas y cátedras de excelencia en varios países de Europa, Extremo Oriente (Japón y China), Australia y Norte América. Sus libros se han traducido al francés, italiano, español, alemán, griego, rumano, polaco, esloveno, japonés, coreano y chino.