

NOTAS Y DISCUSIONES

CATALINA GONZÁLEZ

ELOCUENCIA ESTOICA Y PERSUASIÓN CICERONIANA: DISCURSO VERAZ VS DISCURSO INVEROSÍMIL¹

Resumen: En *De Oratore* y otros escritos, Cicerón critica la retórica de los estoicos. Afirma que su elocuencia es “confusa, oscura, árida y cortada” (*De Oratore*, II,159 y III, 65-66) y que sus tratados de retórica sirven más “para aprender a callar” (*De Finibus*, IV, 7) que para aprender a hablar persuasivamente. ¿Qué decían los estoicos de la retórica para que Cicerón tenga sus preceptos en tan baja estima? En este trabajo exploro el problema, con miras a entender los fundamentos psicológicos y epistemológicos de la concepción estoica de la retórica y contrastarlos con los de la retórica ciceroniana. En mi opinión, la disputa reza, más que sobre cuestiones de estilo, sobre la validez de la convicción que se produce por vías alternas a la argumentación racional o lógica (i.e., el movimiento de las pasiones). Dicha convicción es indeseable para los estoicos; para Cicerón, necesaria y conveniente.

Palabras clave: Cicerón, estoicismo, retórica.

THE STOICAL ELOQUENCE AND THE CICERONIAN PERSUASION: TRUTHFUL DISCOURSE VS. PLAUSIBLE DISCOURSE

Abstract: In *De Oratore* and other works, Cicero criticizes the rhetoric of the stoics. He claims that their eloquence is “obscure, dry and excessively brief” (*De Oratore*, II,159 y III, 65-66) and their treatises on rhetoric are more useful to “learn how to be silent” than to learn how to speak persuasively (*De Finibus*, IV, 7). What did the stoics say about rhetoric so that Cicero holds their precepts in such low esteem? In this paper I attempt to clarify the psychological and epistemological presupposition that underlie the Stoic conception of rhetoric, in order to compare them with those behind Ciceronian rhetoric. In my opinion, rather

¹ Una versión preliminar de este artículo apareció en *Boulê: ensayos en filosofía política y discurso en la antigüedad* (Bogotá: Universidad de Los Andes, 2012). Este libro recoge las memorias del Primer Encuentro Hispano-Colombiano de Filosofía Antigua, realizado por la Universidad de Los Andes (Bogotá) y el Instituto Séneca (Madrid) en el mes de septiembre del 2009.

than a controversy on matters of style, the dispute concerns the validity of a conviction gained through means other than rational or logical argument (i.e., the arousal of passions). Such conviction is undesirable for the stoics; for Cicero, it is rather necessary and convenient.

Keywords: Cicero, stoicism, rhetoric.

Cicerón, con su característico humor negro, suele criticar en sus escritos la retórica de los estoicos. Tal vez el comentario más elocuente al respecto se encuentra en *De Finibus*, y quisiera comenzar este artículo citándolo: “Es verdad que Cleantes escribió una retórica y también Crisipo, de tal modo que quien desee aprender a callar no debe leer otra cosa”.²

Una retórica que enseña a callar es, por supuesto, un contrasentido. Los lectores contemporáneos a Cicerón debieron encontrar el comentario indiscutiblemente jocoso, pero a nosotros, intérpretes actuales para los que la retórica clásica no es más que una curiosidad de eruditos —un canon oscuro al que se accede sólo fragmentariamente y que parece no alimentar ya ni la práctica ni la reflexión filosófica— el comentario nos causa sobre todo perplejidad. ¿Qué decían los estoicos de la retórica para que Cicerón tenga sus escritos en tan baja estima? ¿Acaso Cicerón juzga erróneamente las enseñanzas de la Stoa sobre el arte de hablar? Desafortunadamente no podemos saberlo con exactitud, pues sólo tenemos fuentes indirectas de dicha enseñanza: algunos fragmentos (principalmente de Diógenes Laercio, Plutarco y el mismo Cicerón) en los que ésta se describe a muy grandes rasgos.³ Ahora bien, siendo esto así, ¿para qué ocuparnos de este problema? Después de todo, el sentido común nos dice que si Cicerón, el orador más grande de todos los tiempos, desprecia la retórica estoica, debe ser porque en realidad no hay mucho valor en ella. Sin embargo, creo que el asunto es más interesante e incluso más actual de lo que parece a primera vista y merece ser examinado con el detenimiento que la escasez de fuentes principales permita.

Fundamentalmente la concepción estoica de la retórica difiere de su concepción clásica general, representada por Cicerón, en dos aspectos principales. Primero, en su comprensión de la *topica* o invención retórica como arte enteramente sustituible por una dialéctica filosófica de inspiración

² Cicerón, *De Finibus*, IV, 7.

³ “Casi todo lo que se escribió durante el periodo formativo de la teoría retórica estoica ... se ha perdido sin dejar huella. Debe recurrirse, entonces, en primer lugar, a la invaluable, aunque errónea, descripción de Diogenes Laercio de la filosofía estoica, y en segundo lugar, a los peculiares tratados retórico-filosóficos de Cicerón.” Atherton, C., *Hand over Fist: The Failure of Stoic Rhetoric, The Classical Quarterly*, Vol. 38, (1988), No. 2, p. 396.

lógica;⁴ y segundo, en su restricción de los diversos estilos discursivos a uno sólo, el estilo simple o llano.⁵ En este artículo centraré mi atención en el segundo aspecto.

Es famosa la división clásica de los estilos retóricos en tres, y la asignación ciceroniana de una función u “oficio” distintivo a cada uno de ellos: el estilo *simple*, según Cicerón, debe ser usado cuando se trata de *instruir* a la audiencia; el estilo *medio*, cuando se trata de *agradar*; y el estilo *grandilocuente* (también llamado sublime) cuando el propósito es *mover las pasiones* de los oyentes.⁶ Puede decirse que, a grandes rasgos, los estoicos sólo consideran legítimo el primer estilo, es decir, el simple. En otras palabras, agradar y mover las emociones de la audiencia no son para ellos objetivos válidos de la comunicación: sólo la instrucción lo es. En contraste, Cicerón considera que el mejor orador, el orador ideal, es precisamente aquel que sabe en qué momento y ante qué tipo de audiencia usar cada uno de los estilos, para instruir, complacer o mover las emociones. Este orador sabe tanto construir argumentos lógicamente consistentes, como adornar su discurso para producir placer estético y, así

⁴ Dialéctica que difiere en gran medida de la aristotélica, mucho más cercana a la tópica retórica. Según Cicerón: “...La técnica de la dialéctica ha tenido un doble método de enseñanza: efectivamente, el de Aristóteles, que transmitió múltiples reglas para razonar, y el posterior de los llamados dialécticos [estoicos] que parieron otros muchos preceptos más sutiles”. Cicerón, *Orator*, 115. Sophie Aubert recoge este aspecto del problema. De acuerdo con ella, los estoicos, en especial Crisipo, pretenden devolver a la dialéctica el carácter puramente filosófico que tuvo en Sócrates y que Aristóteles le sustrajo, al convertirla en una mera técnica argumentativa. Aubert, S., “Cicéron et la parole stoïcienne: polémique autour de la dialectique”, en *Revue de Métaphysique et de Morale*, No. 1, 2008, pp. 61-91.

⁵ De nuevo, sigo a Atherton: “el origen y desarrollo de los *genera dicendi* es complejo y problemático, pero es de notar que el presupuesto fundamental en el que se funda este modo de clasificación —que diferentes audiencias, diferentes hablantes, en breve, diferentes circunstancias demandan no solo diferentes objetos sino también diferentes estilos de discurso— parece no tener lugar en la estilística estoica.” Atherton, *Hand over Fist...*, cit., p. 393.

⁶ “Tres son los tipos de estilo en los cuales por separado han sobresalido algunos, pero muy poco lo han hecho en todos... Hubo algunos, por así decir, grandilocuentes, con gran profundidad de pensamiento y elegancias de palabra, vehementes, variadas, abundantes, serias, competentes y preparadas para mover y arrastrar los ánimos... Hubo en el lado opuesto, otros sencillos y agudos, que lo demostraban todo y lo exponían con claridad, no con amplitud, pulidos en una especie de estilo sobrio y apretado... Y hay un tipo intermedio, en cierta forma moderado, que no recurre ni a la agudeza de los últimos, ni a la amplitud de los primeros... éste fluye al hablar en curso continuo, no aportando otra cosa que su facilidad y su uniformidad... y distinguiendo todo su discurso con moderadas figuras de palabra y de pensamiento.” Cicerón, *Orator*, 20-21.

mismo, darle el vigor necesario para producir agitación pasional. Exagerando un poco, podríamos decir que para Cicerón, un profesor que instruye a su audiencia usando sólo “buenos argumentos”, es un orador aceptable pero no especialmente bueno. El buen orador, el mejor de todos –quien por lo demás no está representado por la figura del profesor (i.e., del filósofo) sino por la del estadista o político– no se conforma con esto, pues sabe que su audiencia ha de ser también convencida por otros medios: el placer estético y el movimiento patológico. Podemos ahora apreciar mejor el motivo real de la disputa: la validez de la convicción que se produce por vías alternas a la argumentación lógica. Dicha convicción es, para los estoicos, indeseable; para Cicerón, necesaria y conveniente.

En lo que sigue de este artículo, entonces, revisaré la concepción estoica de la retórica, sirviéndome especialmente de Diógenes Laercio y Plutarco, y siguiendo las muy interesantes indicaciones del ya clásico artículo al respecto de C. Atherton, *Hand over Fist: the Failure of Stoic Rhetoric*. Me ocuparé después de la crítica de Cicerón a dicha retórica; y finalmente, intentaré hacer visibles los presupuestos antropológicos y epistemológicos –en últimas, filosóficos– de la disputa.

1. *La retórica estoica: una dialéctica elocuente*

Las pocas indicaciones existentes sobre la retórica estoica, en especial en Diógenes Laercio y Plutarco, dejan apreciar dos características principales de la misma. En primer lugar, los estoicos parecen considerar que la única diferencia entre el discurso dialéctico y el retórico es la extensión del mismo y el tipo de ocasión en que se usa uno u otro: la dialéctica se caracteriza por la alternancia de pregunta y respuesta, y se da preferentemente en ámbitos privados de discusión; mientras que la retórica es un tipo de discursar más extenso, que no requiere la intervención del interlocutor y se usa sobre todo en la esfera pública.⁷

Así las cosas, no hay diferencia entre los *finés* de ambas, sólo en sus métodos y en sus ámbitos de aplicación. Alguien podría decir, con razón, que tal diferencia de métodos y ámbitos tendría necesariamente que implicar una diferencia de fines, pues el diálogo privado y el discurso extenso público pro-

⁷ “Además, por retórica los estoicos entienden la ciencia de hablar bien sobre cuestiones que se expresan en una narrativa simple, y por dialéctica, la de discutir asuntos a partir de preguntas y respuestas...” Diógenes Laercio, *Vidas de filósofos eminentes*, VII, 42. También en Plutarco, a propósito de Crisipo: “La retórica la define [Crisipo] como arte que trata del orden y la disposición del discurso continuo.” Plutarco, *Las contradicciones de los Estoicos*, 1047A.

ducen (y así mismo, deberían buscar) dos efectos distintos. Sin embargo, éste no es el caso para los estoicos. Tanto en la discusión privada como en el discurrir público, el estoico busca instruir y sólo instruir. La dialéctica es más apropiada cuando la instrucción se da uno a uno, cuando el contacto con el pupilo es personal; la retórica, cuando se busca instruir a un número mayor de personas. En últimas, los estoicos consideran que la retórica es (aunque suene paradójico) sólo “dialéctica no-dialógica,” es decir, discurso extenso, instructivo y lógicamente consistente.⁸

La segunda característica de la concepción estoica de la retórica tiene que ver con las virtudes o excelencias del discurso. Diógenes Laercio enuncia cinco excelencias, a saber: pureza del lenguaje, claridad, concisión, adecuación (al tema) y distinción. Las explica así:

Por buen griego [*pureza*] se entiende lenguaje sin error gramatical y libre de vulgaridad y descuido. *Claridad* es estilo que presenta el pensamiento de manera fácil de entender, *concisión* es un estilo que no emplea más palabras de las que son necesarias para explicar el asunto, *adecuación* es estilo apropiado al tema, y *distinción* es evitar coloquialismos.⁹

Estas virtudes son fundamentales para entender el tipo de estilo retórico que los estoicos avalan en relación con los demás estilos del canon clásico. La pureza del lenguaje, la claridad y la distinción son virtudes propias de lo que la retórica clásica llama *estilo simple* o *llano*. En éste no hay recurso a la artificialidad del lenguaje: los ornamentos son escasos y el orador se esfuerza por hacer que sus ideas sean expresadas de la manera más “transparente” posible. Sin embargo, las otras dos virtudes enumeradas, la concisión y la propiedad, no hacen parte de la caracterización clásica del estilo simple. Podríamos entonces decir que éstas últimas son virtudes *propriadamente* estoicas. Por un lado, la retórica clásica no recomienda necesariamente que el discurso en el estilo simple sea lo más conciso posible, y, por así decirlo, se restrinja a la expresión de lo absolutamente necesario. Si bien la amplificación es el rasgo estilístico propio del llamado estilo grandilocuente (porque ayuda a mover las pasiones), la repetición de ideas de distintas maneras no está proscrita del estilo simple,

⁸ Muchos interpretan la metáfora de Zenón de Citio -en la cual el puño cerrado representa a la dialéctica y el abierto a la retórica-, como mostrando precisamente la diferencia entre la concisión del estilo dialéctico de pregunta y respuesta, y la amplitud del discurso extenso, propiamente retórico. En mi opinión, la metáfora va un poco más allá de esto: la mano cerrada representaría las nociones ciertas (catalépticas) que el estoico intercambia dialécticamente, y la abierta, las nociones meramente probables, que el orador (no estoico) y el filósofo académico ofrecen al público. Ver: Cicerón, *Orator*, 114, y *Academica* I, 41.

⁹ Diógenes Laercio, *Vidas de filósofos eminentes*, VII, 59.

pues se reconoce su utilidad en la instrucción. Los estoicos, sin embargo, no parecen considerar que la reiteración sea útil en ningún caso, y optan por incluir la concisión o brevedad entre las virtudes del discurso en general.

Por otro lado, la adecuación o propiedad, virtud fundamental en el canon de la retórica clásica, es comprendida por los estoicos de manera peculiar. Como lo afirma Catherine Atherton, para éstos la adecuación no parece ser lo mismo que para el resto de los oradores de la época, pues no se trata de adecuación al público o a la ocasión, sino al asunto mismo del discurso.¹⁰ En este sentido, la adecuación, virtud que Cicerón llama *decorum*, no es para los estoicos la capacidad del orador de atender a las circunstancias y conformar su discurso a ellas. El *decorum* ciceroniano sin duda alguna tiene mucho que ver con la preocupación sofista por el *kairos*: el sentido de oportunidad que hace que el orador sepa qué cosas decir, cómo, a quiénes y en qué momento preciso. Pero los estoicos la entienden más bien como el ceñirse a las necesidades estilísticas del tema que se discute. En otras palabras, es el asunto mismo el que dicta si se debe ser, por ejemplo, solemne o sencillo; si se ha de profundizar en el tema o sólo ofrecer generalidades; si es necesario introducir ejemplos e incluso una que otra figura, pero no con propósitos estéticos u ornamentales, sino para hacer las ideas más patentes a la razón. Puede decirse, entonces, que a diferencia de la adecuación clásica, la estoica hace caso omiso del auditorio y las circunstancias. El orador estoico habla a todas las audiencias (viejos, jóvenes, educados, no-educados, etc.) y en todos los escenarios públicos (asamblea, corte o plaza pública) de una misma y única manera.

El último aspecto de la retórica estoica que quiero mencionar, antes de referirme a la crítica que Cicerón hace de ella, es su relación con la teoría estoica de la unidad de las virtudes y con la figura del sabio. Esta teoría es expuesta a muy grandes rasgos por Diógenes Laercio así:

Los estoicos sostienen que las virtudes se implican entre ellas, y que quien posee una, las posee todas, puesto que ellas tienen principios comunes, como lo dice Crisipo en el primer libro de su obra *Sobre las virtudes*... Pues si un hombre posee la virtud, es al tiempo capaz de descubrir y poner en práctica lo que debe hacer. Ahora, las reglas de conducta contienen preceptos para escoger, soportar, distribuir y perseverar, así que si un hombre hace algunas cosas por decisión in-

¹⁰ “...En contraste (con la teoría clásica) la adecuación estoica es sólo al asunto en cuestión... ningún otro factor es mencionado.” Atherton, *Hand over Fist*..., cit., p. 393.
cit, p. 411.

teligente, algunas por fortaleza, algunas por justicia, y algunas de manera perseverante, es al tiempo sabio, valiente, justo y temperado.¹¹

Ser sabio significa, a grandes rasgos, poseer juicios verdaderos sobre cómo se debe actuar en todos los aspectos de la vida práctica. Si se posee sabiduría (según Diógenes Laercio, “la virtud” en singular) se es al tiempo valiente, temperado, y justo, pues se tienen juicios verdaderos específicos sobre cómo actuar respecto de las situaciones difíciles de soportar, los apetitos, y la distribución de bienes y méritos. Y en sentido ascendente, si se exhibe valentía, se ha de inferir sabiduría, pues la valentía no es más que un aspecto o versión de la sabiduría que las circunstancias sacan a flote. Según Plutarco:

Las virtudes, dicen los estoicos, son concomitantes unas con otras, no sólo porque el que tiene una virtud las tiene todas, sino también porque el que cumple cualquier acción conforme a una virtud, la cumple conforme a todas. Y es que, según dicen, ni es perfecto el hombre que no tiene todas las virtudes, ni perfecta la acción que no se realiza de acuerdo con todas las virtudes.¹²

Esta idea estoica de la unidad de las virtudes tiene en el caso de la elocuencia una aplicación interesante: por un lado, la elocuencia no es otra cosa

¹¹ Diogenes Laercio, *Vidas de filósofos eminentes*, VII, 125. También en Plutarco aparece un planteamiento similar: “En cuanto a las virtudes, Zenón, al igual que Platón, admite varias de acuerdo con sus diferencias —así por ejemplo, la prudencia, la valentía, la moderación, la justicia— en la idea de que, aunque inseparables, son distintas y diferentes unas de otras. Pero a su vez, cuando define cada una de ellas, dice que la valentía es prudencia en las pruebas que se han de soportar; la moderación, prudencia en las decisiones que se han de tomar; la prudencia propiamente dicha, prudencia en las acciones que se han de realizar, y la justicia, prudencia en los méritos que se han de distribuir; dando a entender que la virtud es única y que su aparente diferencia reside en las relaciones con los objetos, según sus actividades.” Plutarco, *Contradicciones de los estoicos*, 1034 D. De aquí puede inferirse a grandes rasgos que la teoría de la unidad de las virtudes considera a cada virtud como una versión de la prudencia o sabiduría. Hay muchas discusiones al respecto en la doctrina estoica temprana. En principio, las discusiones tienen que ver con dos problemas básicos, a saber: i). Si la virtud general y unificante es la prudencia (Zenón) o la sabiduría (Crisipo); ii). si las virtudes cardinales son sólo nombres (Menedemo de Eretria), aspectos de una misma virtud (Aristo de Chios), o si son virtudes diferenciables (Crisipo) que sin embargo, influyen unas en otras. En este artículo sólo deseo examinar la aplicación de la doctrina general a la elocuencia, por tanto no voy a adentrarme en la discusión al respecto al interior de la Stoa. Para los fragmentos concernientes, ver: Long A.A., y Sedley, D.N., en *The Hellenistic Philosophers*, “translations of the principal sources”, Vol. I, Cambridge University Press, 1987, pp. 377-386.

¹² Plutarco, *Las contradicciones de los estoicos*, 1046 E-F.

que la virtud que engloba las cinco excelencias particulares del discurso ya anteriormente discutidas, i.e., pureza del lenguaje, claridad, concisión, adecuación y distinción. Así, el hombre elocuente será aquel que sabe construir su discurso teniendo en cuenta estas virtudes específicas.¹³ Pero por otro lado, la elocuencia es un aspecto particular de la virtud más general y fuente de las demás, la sabiduría. De acuerdo con el ascenso y mutua implicación de las virtudes que los estoicos proponen, no se puede ser, por ejemplo, claro en el discurso sin ser elocuente (la claridad es un rasgo de la elocuencia), y así mismo, no se puede ser elocuente sin ser, a la vez, sabio (la elocuencia es también un rasgo e indicador de la sabiduría).

Ahora bien, si la elocuencia es sólo un aspecto de la sabiduría, análogo a las demás virtudes, vale la pena preguntarnos ahora cuál es el tipo de saber específico de la elocuencia. Fundamentalmente, se trata aquí de saber dos cosas: *qué* decir y *cómo* decirlo. Saber *qué* decir, evidentemente, significa tener a disposición juicios verdaderos, i.e., tener conocimiento(s) sobre distintos aspectos de la vida humana y del funcionamiento del universo. Saber *cómo* decir significa, de nuevo, saber decir las cosas de manera pura, clara, concisa, adecuada y distinguida. Sin embargo, uno pensaría que alguien puede saber qué decir (puede saber, por ejemplo, de astronomía) pero no saber cómo decirlo. O al contrario, que alguien pueda saber cómo decir las cosas, pero no saber qué decir o tener creencias falsas o meras opiniones inciertas en vez de conocimientos sobre aquello de lo que quiere hablar. En otras palabras, para nosotros el *qué* y el *cómo* de la elocuencia requieren de dos tipos de saberes diferenciables y que no necesariamente se implican el uno al otro. Esto, sin embargo, es inconcebible para el estoico. Así como el valiente sabe qué hacer ante situaciones difíciles y cómo hacerlo; el temperado, qué hacer respecto de los apetitos y cómo hacerlo, etc.; así mismo, el elocuente sabe qué decir y cómo decirlo. Aunque a primera vista la analogía nos parezca errada, de nuevo, para el estoico no lo es. El valiente sabe, por ejemplo, que debe ir a la batalla y este saber le indica el *cómo* (con arrojo, sin titubeo, etc.). En el caso de la elocuencia, lo que se dice indica *cómo* decirlo, pues para el estoico lo que se dice es siempre, en cualquier caso y sobre cualquier tema, la verdad, y la verdad dicta el *cómo* de su expresión: la pureza, la claridad, la concisión, la adecuación y la distinción. En otras palabras, a la naturaleza de la verdad pertenece ser expresada atendiendo a las cinco virtudes particulares de la elocuencia. Así, quien conoce la verdad sabe *necesariamente* cómo expresarla.

¹³ También puede decirse de un discurso que es “elocuente” si posee las cinco virtudes enumeradas.

La consecuencia más importante de esta aplicación de la teoría de la unidad de las virtudes a la elocuencia es que no hay hombres elocuentes no-sabios. Quienes hablan de lo que no saben (los charlatanes ignorantes), quienes tienen creencias falsas (los que yerran), o quienes hablan de cosas meramente probables (i.e., aquellos que expresan sólo sus opiniones o creencias) *no pueden* ser elocuentes. De nuevo, el sentido común nos dice que éste no es el caso, pues de hecho existen charlatanes elocuentes, personas erradas elocuentes y por supuesto que también, los más, quienes hablan de lo meramente probable o de sus opiniones elocuentemente. A esto, los estoicos responderían que el sentido común piensa esto sólo porque no sabe qué significa realmente ser elocuente, y confunde el significado del concepto “elocuencia” con el de otros conceptos, como por ejemplo, “facundia”, “locuacidad” y “capacidad de persuadir.” La elocuencia, dirían los estoicos no tiene nada que ver con hablar fluida o persuasivamente, sólo tiene que ver con hablar *verazmente*.

Volveremos sobre este problema, quizás el más importante de la concepción estoica de la retórica, en la tercera parte de este artículo. Por el momento quisiera recapitular las características más importantes de esta concepción así:

- i). La retórica estoica no difiere sustancialmente de la dialéctica: es sólo discurso dialéctico extenso, sin intervención del interlocutor y ante un público.
- ii). Los estoicos sostienen que todo discurso debe tener cinco excelencias o virtudes: la pureza del lenguaje, la claridad, la concisión, la adecuación al tema y la distinción.
- iii) Estas cinco cualidades constituyen a su vez la virtud más amplia de la elocuencia, virtud que podríamos caracterizar como el hablar *verazmente*.
- iv). Sólo el sabio es elocuente, pues sólo el sabio sabe qué decir (la verdad) y cómo decirlo (elocuente-, esto es, verazmente).

2. *La crítica ciceroniana a la retórica estoica*

En términos generales, los comentarios de Cicerón sobre la concepción estoica de la retórica ocurren de manera suelta en sus distintas obras y no parecen contener una crítica sistemática. Sin embargo, a partir de ellos se puede llegar a algunas conclusiones generales, como intentaré mostrar en este aparte.

En primer lugar, puede decirse que sí, como es de esperarse, Cicerón conocía bien la teoría estoica sobre las cinco virtudes de la oratoria, es muy probable que detrás de su crítica a la retórica estoica se encuentre su aversión por toda tendencia oratoria que se acoja sólo al estilo simple (o a un estilo similar al simple) con su función meramente instructiva, y desprecie los otros dos, i.e., el medio y el grandilocuente. Los estoicos, al parecer, compartieron, en tiempos de Cicerón, este punto de vista con la corriente de los oradores

“neo-áticos”,¹⁴ contra quienes Cicerón escribió su tratado más importante de estilística, *Orator*. El argumento principal de este tratado es que la restricción a la oratoria al estilo simple va en contra del *decorum* o adecuación del discurso a las circunstancias, una de las virtudes más importantes de la oratoria:

El orador debe mirar lo conveniente no sólo en las ideas, sino también en las palabras. Y es que las personas con diferentes circunstancias, con diferente rango, con diferente prestigio personal, con diferente edad; y los diferentes lugares, momentos y oyentes no deben ser tratados con el mismo tipo de palabras o ideas; hay que tener en cuenta en todas las partes del discurso, de la misma forma que en las de la vida, qué es lo conveniente; y lo conveniente depende del tema que se trate y de las personas, tanto las que hablan como las que escuchan.¹⁵

Como se ve en este fragmento, la adecuación del discurso a las circunstancias, al público, al tema e incluso a las cualidades mismas del orador es central a la retórica ciceroniana. En realidad, nada es más ajeno a esta concepción que la idea estoica de que las virtudes del discurso se reducen a cinco, y de que todo discurso, en toda circunstancia y ante todo público, debe tener por finalidad la instrucción.

Pero Cicerón no sólo critica a los estoicos por restringir la función de la oratoria a la instrucción, y su estilo, al simple. En general, Cicerón se refiere al estilo de los estoicos como confuso, oscuro, árido y cortado o excesivamente compacto. Sus únicas cualidades parecen ser la sutileza y la agudeza, es decir, la capacidad para hacer distinciones y precisiones conceptuales.¹⁶ Los siguientes aparte de *De Oratore*, expresan bien su postura al respecto:

(Los estoicos) emplean un género de lenguaje no límpido, no abundoso y fluyente, sino seco, árido, cortado y desmenuzado, al cual, si alguien lo aprobara, lo aprobaría, sin embargo, confesando que no es adecuado para el orador.

... Tienen... un género de discutir quizá sutil y ciertamente agudo, pero para un orador, seco, inusitado, distante de los oídos del vulgo, oscuro, inane, árido.¹⁷

¹⁴ Si existe o no influencia del estoicismo en el neo-aticismo y viceversa es una disputa de la que, desafortunadamente, no puedo ocuparme en este momento. Ver al respecto: Lévy, C., “Cicéron critique de l'éloquence estoicenne”, en *Papers on Rhetoric*, Vol. III, pp. 127-144.

¹⁵ Cicerón, *Orator*, 71.

¹⁶ Estas cualidades son especialmente visibles en Crisipo. *Cicerón*, *De Oratore*, I. 50.

¹⁷ Cicerón, *De Oratore*, II.159 y III. 65-66.

De esta lista de defectos y cualidades, vale la pena notar cuatro puntos. Primero, es interesante la constante alusión de Cicerón a la oscuridad y confusión del discurso estoico. Al parecer, quienes proclaman a todas voces la claridad discursiva no logran ponerla en práctica. Segundo, Cicerón considera la concisión estoica como un defecto del discurso y no como una virtud. Para Cicerón, el discurso estoico va en contra de un cierto ritmo o *fluir* del pensamiento que requiere la reiteración de las ideas, su amplificación en el tiempo:

Y es que el oído, o la mente, advertida por el oído, contiene en sí misma una especie de medida natural de todos los sonidos. Por ello, ve lo que es demasiado largo y lo que es demasiado corto, y siempre espera algo acabado y medido; percibe que ciertas frases están mutiladas y casi cortadas y le chocan, como si se le quitara lo que se le debe...¹⁸

Tercero, Cicerón insiste en la aridez del hablar estoico. Por aridez hemos de entender, creo, escasez de ornamentos: una forma de decir que no despierta la imaginación y no produce placer o emoción alguna. El de los estoicos es, pues, un decir excesivamente austero y rígido.

Finalmente, las dos virtudes que Cicerón ve en el discurrir estoico —la sutileza y la agudeza— aunque muy útiles para la actividad filosófica, resultan ser a final de cuentas, defectos en la oratoria, pues conducen a definiciones totalmente ajenas al sentido común.¹⁹ A propósito de esto, Cicerón afirma:

A los estoicos en efecto les parecen buenas o malas diferentes cosas que a los demás ciudadanos, o más bien, gentes: diferente el significado del honor, de la ignominia, del premio, del suplicio. Si con verdad o no, no nos concierne en este momento. Pero si adoptáramos esta manera de proceder, no podríamos resolver nada por medio de la discusión.²⁰

Así las cosas, parece que la retórica estoica es, para Cicerón, no sólo despreciable por reducirse al estilo simple sino además por ser una *mala versión* del mismo. Como lo sugiere C. Atherton:

[El estilo estoico] es clasificado tácitamente por Cicerón, como un ejem-

¹⁸ Cicerón, *Orator*, 177-178.

¹⁹ Un buen ejemplo de ello es precisamente la distinción que, como he dicho, harían los estoicos a propósito el concepto de “elocuencia”, como hablar “veraz” y no “persuasivo.” Pensar que es sólo elocuente quien habla verazmente es totalmente contrario al sentido común.

²⁰ De *Oratore*, III 66, Lévy, C., resalta también este punto: “la dialéctica estoica produce oscuridad porque en su búsqueda de la verdad de las proposiciones se autodestruye constantemente. Los estoicos se minan ellos mismos con su sutileza y destruyen la trama de su obra en la medida en que la elaboran.” Lévy, C., *Cicéron critique de l'éloquence estoïcienne*, p. 135, (mi traducción).

plo pobre del estilo simple o llano, con las fallas características de éste: es insípido, seco, frágil, y ni siquiera lúcido.²¹

¿Por qué no son los estoicos (como sí, por ejemplo, los neo-áticos) buenos representantes del estilo simple? Vale la pena recordar que en la comprensión clásica, si bien el estilo simple recomienda las excelencias estoicas de pureza del lenguaje, claridad y distinción, no proscribía por completo el uso de figuras (tanto de palabra como de pensamiento), aunque recomienda que dicho uso sea parco.²² Cicerón dice que este estilo debe, ante todo, buscar un efecto de belleza natural. Para ello, el ornamento no sólo no debe ser nunca excesivo sino que incluso no debe casi notarse. Sin embargo, la belleza o gracia discursiva del estilo simple es lograda artificial e intencionalmente:

Efectivamente, esas frases apretadas y cortas no deben ser descuidadamente tratadas, sino que se exige incluso un cierto *descuido cuidadoso*. Y es que, de la misma forma que se dice que a algunas mujeres desarregladas les va bien ese desarreglo, así este estilo sencillo gusta más incluso sin adornos: en ambos casos hay algo que causa gracia, pero sin que esté a la vista. Se rechazará pues, todo adorno *llamativo*, como por ejemplo, el de las perlas. ... Se hará un uso *discreto* de lo que pueden llamarse, los accesorios decorativos de la elocuencia.²³

Para Cicerón, la elocuencia estoica carece del tipo de “descuido cuidadoso” que debe exhibir el estilo simple. La de los estoicos no es una preocupación por la belleza del discurso, sino por su precisión y veracidad conceptual.²⁴ En efecto, para un estoico, la belleza discursiva tendría que ser simplemente una consecuencia de la expresión de la verdad (pues la verdad es bella en sí misma) y no un efecto de una ornamentación que, aunque suave, no notoria, da al discurso un valor extra al de la mera veracidad.

²¹ Atherton, C., *Hand over Fist*, cit, p. 403.

²² “En definitiva, ese orador simple, con tal de ser elegante, no debe ser osado en la creación de palabras; ha de ser discreto y parco en la creación de metáforas; moderado en el uso de arcaísmos y demás figuras de palabra y de pensamiento; quizá pueda ser más abundante en las metáforas, a las que recurre con frecuencia todo tipo de lenguaje...” Cicerón, *Orator*, 81.

²³ Cicerón, *Orator*, 78-79.

²⁴ A propósito de la retórica de Quinto Elio Tuberón —orador estoico al que Cicerón se refiere en su tratado *Bruto*—, Lévy, C., afirma que, “la austeridad expresa indiferencia estética, o en todo caso, la estricta subordinación de ésta a la dialéctica”, p. 142. También nos dice C. Lévy que probablemente la austeridad y negligencia estética del estilo estoico provenga de su herencia cínica: “Tal como su forma de vida (de Quinto Elio Tuberón), su lenguaje era duro, descuidado, lleno de asperezas: *durus, incultus, horridus*, términos que evocan un estoicismo muy cercano a sus raíces cínicas”, pp. 142.

Sobre esta especie de “negligencia estética” de los estoicos, es especialmente interesante la anécdota sobre Crisipo, que Plutarco trae a colación en sus *Contradicciones de los estoicos*:

...en el libro primero, [Crisipo] ha escrito también lo siguiente: “Pienso que debe prestarse atención no sólo al orden fluido y simple del discurso, sino también al lenguaje y a la declamación apropiada...” Pero tras haber sido aquí tan ambicioso respecto al discurso, de nuevo, en el mismo libro, al tratar sobre el encuentro de las vocales, dice: “si nos atenemos a lo mejor, hay que pasar por alto, no sólo estos fenómenos, sino también tales como giros oscuros, elipsis, y solecismos, incorrecciones de las que muchos otros se avergonzarían”.²⁵

Plutarco anota que aunque Crisipo recomienda ciertos preceptos estilísticos y de declamación en uno de sus libros, en otro los desdice, por considerar que, en realidad, las cuestiones estilísticas no merecen la atención del estoico.

Como conclusión quisiera recapitular de nuevo: i) La crítica de Cicerón a la retórica estoica, se funda en su aversión por toda tendencia que restrinja la oratoria al estilo simple y a la función informativa o instructiva; pero, ii) Esta crítica va aún más allá, pues Cicerón considera que el estilo de los estoicos, con sus características oscuridad, aridez, excesiva compacidad y sobre todo, negligencia estética, es algo así como una “mala versión” del estilo simple.

Ahora bien, ¿A qué se debe esta diferencia tan radical entre los estoicos y Cicerón respecto de la estilística retórica? Indiscutiblemente, detrás de ella se encuentran consideraciones antropológicas, epistemológicas y morales, que intentaré explorar en las próximas secciones.

3. *Razón y verdad en la elocuencia estoica*

El presupuesto psicológico más importante de la teoría estoica de la elocuencia es la idea de un alma unitaria y completamente racional. Estoicos tempranos, como Zenón y Crisipo²⁶ consideran la mente o la razón como la “facultad rectora” del alma humana, a la vez que su esencia o naturaleza distintiva. Como lo describe A.A. Long:

Los estoicos tratan la razón como la facultad determinante del alma humana... La razón... es la mente en su totalidad. Por consiguiente razón

²⁵ Plutarco, *Las contradicciones de los estoicos*, 28, 1047A.

²⁶ El planteamiento cambia por completo con Posidonio, quien vuelve a aceptar la teoría platónica de la división tripartita del alma. Ver: Sedley, D., *The School from Zeno to Arius Didymus*, en: Inwood, B., Ed. *The Cambridge Companion to the Stoics*, Cambridge University Press, 2003, p. 21.

(*logos*), mente (*nous*), y pensamiento (*dianoia*) son todos términos que se refieren a la naturaleza distintiva de un alma (*psychê*) humana.²⁷

Esta razón o mente está conformada por tres capacidades: receptividad (también llamada, impresión), asentimiento, e impulso o volición. Las tres capacidades se enlazan en el proceso racional que conduce a los humanos a la acción. Muy gruesamente expresado, este proceso comienza cuando la mente recibe impresiones sensibles (*phantasia*) que traduce en términos de juicios (*axiômata*). Después evalúa estos juicios, decidiendo sobre su valor de verdad, es decir, dándoles o no su asentimiento (*sunkatathesis*). Una vez ha asentido a un juicio verdadero específico, procede a actuar en conformidad, en virtud de una motivación, volición o impulso (*hormê*) que es también enteramente racional.²⁸

La operación central en este proceso es el *asentimiento*. El asentimiento se funda en la capacidad de la mente humana de examinar sus impresiones en términos de un criterio o “marca de verdad” que algunas de ellas poseen. Dicho criterio es su “evidencia.” Con la evidencia, nos encontramos frente al segundo presupuesto, el epistemológico, de la teoría estoica: para los estoicos existen ciertas impresiones sensibles o representaciones mentales que son tan claras, tan patentes o evidentes que puede confiarse por completo en que el juicio que las expresa es verdadero. A dichas representaciones los estoicos las llaman *catalépticas*. Un ejemplo puede hacer esto más claro. Un ser humano recibe la impresión sensible de lo que parece ser una manzana. Su impresión sensible es tan vívida, tan patente, que la mente de este individuo no puede dudar del valor de verdad del juicio la que acompaña, a saber: “esto es una manzana.” Una vez ha dado su asentimiento al juicio, la voluntad racional de comer la manzana aparece en él, aunada a otra serie de procesos deductivos lógicos, como por ejemplo, la consideración de que los alimentos son buenos para la salud, las manzanas son alimentos, etc.

Así, el comportamiento humano es explicado por los estoicos como un proceso de cabo a rabo racional. El deseo no es una fuerza irracional en la naturaleza humana que funcione como resorte de la acción. Al contrario, el deseo (o más bien, la volición) es simplemente el resultado de un análisis racional de la realidad, que lleva necesariamente a la consideración de que es bueno o mejor actuar de cierta manera que no hacerlo (es mejor comer manzana con miras a la nutrición, etc.).

²⁷ Long, “Stoic Psychology”, en: Algra, K., Barnes, J., y otros (Eds.) *The Cambridge History of Hellenistic Philosophy*, Cambridge University Press, 2005, pp. 575.

²⁸ Ver: Brennan, T., “Stoic Moral Psychology”, en: Inwood, B., Ed. *The Cambridge Companion to the Stoics*, Cambridge University Press, 2003, pp. 257-294.

En este contexto, el proceso de escuchar un discurso y actuar en consecuencia es (o ha de ser) absolutamente análogo al de obtener representaciones sensibles catalépticas. El oyente recibe por parte del orador una descripción verdadera de estados de las cosas, es decir, un enlace lógico válido de juicios veraces. Ante esta descripción, su razón naturalmente asiente. En realidad, lo único que ha de ganar este oyente es un material nuevo para su asentimiento, un conjunto de proposiciones hasta ahora ignoradas, que le permitan actuar en conformidad a fines antes no considerados. Por ejemplo, ante un discurso en el que se expone con absoluta evidencia la culpabilidad moral de un agente (e.g., que Juan cometió tal crimen), el oyente asentirá y se dispondrá *racionalmente* a determinar el castigo que dicho agente deba recibir.

Ahora bien, ¿cómo juzga el oyente estoico la veracidad del contenido del discurso? De nuevo volvemos a las cualidades o virtudes de la retórica estoica: pureza del lenguaje, claridad, concisión, etc. Dichas cualidades tienen por objeto hacer que los juicios transmitidos en el discurso sean tan evidentes, tan claros, como lo son las presentaciones *catalépticas* que pueden obtenerse por otros medios: los demás sentidos. En otras palabras, para el estoico, la misma calidad de experiencia es deseable en el proceso de tener una sensación patente, ya sea visual, gustativa o de otro género, que en el de escuchar un discurso. Si volvemos al ejemplo anterior, el discurso que demuestra la culpabilidad de Juan ha de ser tan evidente para su escucha como si éste hubiera sido un observador más del evento criminal. En palabras de C. Atherton:

El propósito de los preceptos estilísticos estoicos será ofrecer un modelo para la presentación de impresiones de tal modo que nada ajeno o inapropiado afecte la proposición que es presentada para su asentimiento; de modo que nada se inmiscuya entre quien asiente y su valoración racional de la proposición.²⁹

Así las cosas, es comprensible que la función del discurso retórico sea únicamente la instrucción, y que toda presentación discursiva deba realizarse en el estilo simple (tal como es entendido por los estoicos): el oyente, toda racionalidad y capacidad de determinar la verdad de los hechos narrados, sólo necesita información veraz para actuar en consecuencia (e.g., para impartir justicia, etc.).

Puesto que el alma humana es racionalidad de cabo a rabo, las pasiones, impulsos y deseos irracionales, no afines a su naturaleza, constituyen su patología.³⁰ En este sentido, cuando un discurso produce placer estético o apela a

²⁹ Atherton. C., *Hand over Fist...*, cit, p. 409.

³⁰ “Ellos consideran que la parte pasional e irracional no es distinguible de la racional por medio de ninguna diferencia en la naturaleza misma del alma, sino que la misma parte del alma (que ellos llaman, razón y facultad rectora) se convierte...

las pasiones, lo que hace es precisamente introducir desarreglos en el alma del oyente, es decir, corromper su naturaleza.

En tantas patologías, las pasiones son necesariamente el resultado de juicios falsos.³¹ Así, un discurso que mueva las emociones, no puede ser, de ninguna manera, veraz. No es posible, por ejemplo, producir indignación, a partir de un juicio verdadero, pues la indignación es ella misma el producto del juicio falso según el cual alguien ha buscado voluntariamente hacer daño a otro. Este juicio es falso porque, para los estoicos, nadie busca *voluntariamente* hacer daño: la acción inmoral (el daño) es el resultado de un cálculo racional errado, y así, quien hizo daño en realidad deseaba hacer bien, pero se equivocó en su valoración de las acciones pertinentes. Lo que vale para la indignación, a la que la retórica forense acude con tanta frecuencia, vale también para las demás pasiones. La tristeza y la alegría se fundan en el juicio errado de que un evento específico es desafortunado o afortunado, cuando en realidad ninguna circunstancia es tal;³² y ni qué decir de otras pasiones, como el miedo, la envidia, los celos, el orgullo, etc.

Si el estilo que mueve las pasiones se funda, según los estoicos, en juicios falsos, y en consecuencia introduce desarreglos en la capacidad racional natural de oyente, es fácil entender cómo su uso es no solamente innecesario (i.e., con la verdad basta para mover al oyente racional a la acción), sino que es además inmoral, pues implanta creencias falsas y conduce necesariamente al vicio.

4. *Pasiones y verosimilitud en la persuasión ciceroniana*

A diferencia de la concepción unitaria del alma de los estoicos, las platónica y aristotélica consideran al alma como compuesta tanto de una parte o aspecto racional como de una irracional. Esta última es por naturaleza receptiva a los mandatos de la razón, si bien en los casos de la *akrasia* y el vicio, los

en vicio cuando cambia por completo y se vuelve pasión o alteración de carácter, y no contiene nada irracional en ella misma. ... Pues la pasión es viciosa y es razón descontrolada, que adquiere vehemencia y fuerza del juicio erróneo y malo." Plutarco, *Sobre la virtud*, 440E-441D.

³¹ "Algunos (los estoicos) dicen que la emoción no es diferente a la razón, y que no hay disenso y conflicto entre las dos, sino el cambio de la razón de una dirección a otra, que no notamos por su rapidez y agudeza. No percibimos que el instrumento natural del apetito y el arrepentimiento, o de la rabia y el miedo, es la misma parte de la *psuché*, que se mueve por placer hacia el error... pues el apetito y la rabia y el miedo, y todas estas cosas son opiniones y juicios erróneos". Plutarco, *Sobre la virtud*, 446F-447A.

³² No hay circunstancias afortunadas o desafortunadas, pues sólo el bien moral y el mal moral lo son. El estoico considera que toda circunstancia ha de serle indiferente.

desobedece. En el célebre pasaje del libro primero de la *Ética* a Nicómaco, Aristóteles lo describe así:

Pero parece que hay también otra naturaleza del alma que es irracional, pero que participa de alguna manera de la razón... pues al menos obedece la razón en el hombre continente, y es, además, probablemente más dócil en el hombre moderado y virtuoso, pues todo en él concuerda con la razón. ... Que la parte irracional es, en cierto modo persuadida por la razón, lo indica también la advertencia y toda censura y exhortación.³³

Esta concepción platónico-aristotélica del alma,³⁴ como compuesta de un naturaleza mixta, tanto racional como irracional, se encuentra, en mi opinión, a la base del canon clásico de la retórica.³⁵ Como bien indica Aristóteles en el fragmento arriba citado, el recurso común a los géneros retóricos de la *exhortación*, *la censura* y *la advertencia*, demuestra que la parte irracional del alma es receptiva, plegable, a la razón. En estos casos la retórica puede, por así decirlo, fortalecer el dominio de la razón, haciendo explícitos sus motivos a las pasiones, y conduciendo al agente a actuar de manera virtuosa. Sin embargo, la retórica también puede producir el efecto contrario (del que desafortunadamente Aristóteles no nos habla aquí), cuando inflama las pasiones de tal manera que entiece a la razón, y conduce al agente a comportamientos *akráticos* o viciosos. Este sería el uso inmoral de la retórica, uso que, aunque no sea recomendado por el canon clásico, también puede darse atendiendo a su técnica.³⁶

Esta psicología más compleja, implica por supuesto un proceso de liberación moral previo a la acción mucho menos evidente que el propuesto por los estoicos. No basta ya con que el sujeto escuche un juicio, juzgue su veracidad, dé su asentimiento racional y actúe en consecuencia. De hecho, la configuración platónico-aristotélica del alma supone considerar como falsos dos de los presupuestos estoicos más importantes. Primero, que la motivación o impulso (*hormé*) que conduce a la acción sea absolutamente racional,³⁷ y

³³ Aristóteles, *Ética a Nicómaco*, 1102b25-30.

³⁴ Ver también Platón, *República*, 436a-442c.

³⁵ Sobre la conexión entre la psicología platónico-aristotélica y la retórica clásica pueden ser útiles las referencias de Cicerón en *En De Oratore*, a las escuelas de filosofía helenística que son más afines a la oratoria (la Academia Platónica y la Escuela Peripatética) y su conexión entre las doctrinas epistemológicas de la Academia platónica Antigua y la escuela peripatética en el libro I de *Academia*.

³⁶ De ahí que Aristóteles reconozca que la técnica retórica es moralmente neutral. Ver: Aristóteles, *Retórica* I, 1355b.

³⁷ “Ahora bien, la observación muestra que el intelecto no mueve sin deseo. La

segundo, que la razón pueda contrastar la veracidad de un juicio de manera definitiva, en virtud su evidencía.

En este último sentido, es especialmente importante acudir a las consideraciones epistemológicas de la Academia Platónica, que Cicerón recoge en su tratado *Académica*. Aunada a la psicología platónico-aristotélica se encuentra, en los fundamentos de la retórica clásica, una epistemología de corte moderadamente escéptico, que se desarrolla en la Nueva Academia Platónica, liderada por Carnéades de Cirene (160 a 132 a.c.). Esta doctrina se opone radicalmente a la epistemología dogmática estoica. En efecto, en la *Académica*, Cicerón recuenta los argumentos más importantes de la refutación realizada por los académicos del criterio estoico de verdad de la “evidencia”.³⁸ Sin entrar en los detalles de dicha refutación, la teoría carneadiana pretende reconocer que no siempre (de hecho, muy pocas veces) es posible determinar racional o sensiblemente la veracidad o falsedad de un juicio: en general los juicios de que disponemos, y sobre todo aquellos de que dispone el orador, son sólo probables o verosímiles, es decir, expresan opiniones o creencias que sólo se acercan más o menos a la verdad:

Pues ellos [los académicos] sostienen que algo es “probable” (*probabile*) o, por así decirlo, parecido a la verdad (*veri simile*), y que esto les proporciona un criterio de juicio tanto en la conducta de la vida como en la investigación y discusión filosófica.³⁹

Con estos dos presupuestos en mente, quisiera ahora reconstruir el tipo de proceso psicológico que conduce a la acción humana según las escuelas peripatética y académica, y la oratoria clásica. La mente obtiene un estímulo, que puede ser una representación sensible o, en el caso del oyente de un discurso, un juicio sobre un estado de las cosas. Dicha representación sensible, o juicio, es evaluada por la razón, la cual decide si es más o menos probable o verosímil, según ciertos criterios, no definitivos, como por ejemplo, que esté de acuerdo con opiniones previas sobre el asunto, que pueda contrastarse sensiblemente con otras relacionadas, etc.⁴⁰

Ahora bien, en esta evaluación racional *entra en juego* la parte irracional del alma. Las emociones o deseos pueden hacer que la impresión sensible o el jui-

volición es, desde luego, un tipo de deseo, y cuando uno se mueve en virtud del razonamiento, es que se mueve en virtud de una volición. El deseo, por su parte, puede mover contraviniendo el razonamiento, ya que el apetito es también un tipo de deseo. ...es pues, evidente, que la potencia motriz del alma es lo que se llama deseo.” Aristóteles, *De anima*, 433^a 20-30.

³⁸ Ver: Cicerón, *Académica* II, 76-98.

³⁹ Cicerón, *Académica* II, 32.

⁴⁰ Ver: Sexto Empírico, *Esbozos Pirrónicos*, 227-229.

cio sean vistos como más o menos verosímiles. Volvamos, por un momento, al ejemplo usado en la caracterización estoica del mismo proceso, para apreciar mejor el contraste entre las dos posturas. Un oyente está ante un discurso que expresa la participación de cierto Juan en un crimen. Su razón evalúa qué tan verosímil es el juicio: ¿es probable que Juan, una persona con tales y tales rasgos de carácter, haya cometido el crimen? ¿coincide el juicio con las opiniones generales sobre lo que es o no es un crimen? ¿Hay suficientes indicios que nos lleven a considerar que en verdad Juan y no Pedro cometió este crimen?; entre otros. Al tiempo que la razón se ocupa de este proceso de sopesar la verosimilitud del juicio, las emociones se ven avivadas o calmadas por el mismo. Si el juicio está expuesto de una cierta manera, y si la constitución psíquica del oyente es de una cierta naturaleza, es posible que las pasiones de compasión por la víctima, o de indignación por el hecho, o de simpatía por el victimario se exciten, y que una, o varias de ellas, prevalezca(n), influyendo en la consideración de la verosimilitud del juicio. Así, si el orador ha logrado excitar en su oyente la pasión de la simpatía por el victimario, seguramente éste se verá inclinado a considerar como verosímil que Juan no realizó el crimen, o que éste es un crimen menor. Pero si, por el contrario, las pasiones que se excitan en el escucha son la indignación y la compasión por la víctima, éste tenderá a considerar verosímil la culpabilidad de Juan, y la necesidad de que sea castigado. De ahí que Cicerón, afirme, en su descripción del estilo grandilocuente, que a través de las pasiones se llega rápida y eficazmente a la razón, ya sea para someterla, ya para avivarla:

El tercer tipo de estilo es el amplio, abundante, grave, adornado, en el que se encuentra sin duda la mayor fuerza. "...A esta elocuencia corresponde conducir los corazones, a ella corresponde moverlos en todos los sentidos; ella penetra en nuestros sentidos unas veces por la fuerza, otras insensiblemente; graba unas opiniones, arranca las ya grabadas".⁴¹

Pero no sólo el estilo grandilocuente, con su efecto directo sobre las pasiones, ejerce influencia en el enjuiciamiento del oyente. También el estilo medio, que produce placer estético, influye sobre las opiniones. Un discurso agradable produce el efecto de minar las resistencias, o hacer menos severos los prejuicios. En otras palabras, el placer estético produce en el ánimo del oyente una especie de ecuanimidad, que le permite evaluar el discurso con generosidad intelectual. No en vano consideraba Cicerón, que este estilo (¡y no el simple!) era el más apto para la filosofía.⁴²

⁴¹ Cicerón, *Orator*, 97.

⁴² "Este estilo, acepta todas las figuras de palabras y muchas de pensamiento; en él se desarrollan igualmente discusiones teóricas amplias y eruditas, y se recurre sin

Para finalizar quiero referirme a la diferencia que existe entre la “elocuencia” estoica y la “persuasión” de la retórica clásica o ciceroniana. Como decía antes, para los estoicos ser *elocuente* significa ser veraz. La elocuencia, en este sentido, no es otra cosa que la expresión clara, breve y precisa de juicios verdaderos. Por el contrario, se es *persuasivo*, según la comprensión de la retórica clásica, cuando los juicios que se enuncian son verosímiles, y esta verosimilitud es el producto tanto de la evaluación racional como de la adherencia o rechazo del estado de ánimo y las pasiones. En otras palabras, un discurso verosímil o persuasivo es aquel que recibe la sanción, no sólo de la razón, sino también de la parte irracional del alma. Esto no significa, por supuesto, que para la retórica clásica no haya verdades transmitibles mediante el discurso. Las hay, y el estilo simple es especialmente útil para su expresión. Un teorema matemático o un hallazgo científico, por ejemplo, deberían ser expresados en este estilo. Pero la mayoría de los juicios prácticos, de los que se ocupa la retórica, no son de este tipo. En general, en cuestiones prácticas, sólo disponemos de juicios más o menos persuasivos, más o menos verosímiles.⁴³

Una consecuencia importante de este planteamiento es que, no siendo la verdad materia disponible a nuestro antojo, el orador no ha de ser necesariamente un “sabio.” Como decía Cicerón irónicamente sobre sí mismo, lejos de ser un sabio, el orador ha de ser sólo un “hombre de opiniones”.⁴⁴ Opiniones, por supuesto, sopesadas en su validez y responsablemente sostenidas, pero, después de todo, sólo opiniones. Sin embargo, que el orador sólo sostenga opiniones, y que además persuade a través del placer estético y el movimiento de las emociones, no implica necesariamente que sea inmoral. La pasión, insisto, para los presupuestos de la retórica antigua, no es una patología, una corrupción de la naturaleza del alma, sino un elemento más de juicio. Una evaluación estrictamente racional del discurso por parte de su escucha, no es ni siquiera un ideal para la retórica antigua y las escuelas filosóficas que la nutren: es simplemente una descripción irreal de la comunicación humana.

esfuerzo a desarrollos generales. ¿Para qué decir más? Es más o menos el tipo de orador que sale de las escuelas de filósofos y...llegó al foro a partir de la fuente de los sofistas.” Cicerón, *Oratore*, 69.

⁴³ “Las cosas nobles y justas que son objeto de la política presentan tantas diferencias y desviaciones que parecen existir sólo por convención y no por naturaleza. ... evidentemente, tan absurdo sería aceptar que un matemático empleara la persuasión como exigir de un retórico demostraciones.” Aristóteles, *Ética a Nicómaco*, Libro I, 1094b-10-25.

⁴⁴ “...Y yo mismo no soy el tipo de persona que nunca da su aprobación a algo falso... ni sostiene nunca una opinión. ... Por mi parte... soy un gran opinador, pues no soy un sabio...”. Cicerón, *Academica* II, 66.

Para terminar quisiera dejar sólo una consideración más en mente de mis escuchas. Si bien es claro que para la filosofía moderna y contemporánea, la psicología y la epistemología estoicas no nos ofrecen explicaciones siquiera probables del comportamiento humano, la concepción estoica de la retórica sigue siendo la predominante hoy en día. Asistimos a una especie de divorcio entre los presupuestos filosóficos y científicos que sostenemos, y nuestra concepción de lo que debería ser la retórica o la elocuencia. Seguimos sosteniendo prejuicios de raíz estoica respecto de la retórica –como por ejemplo, que el discurso que mueve las emociones es inmoral o “manipula” el juicio, que la claridad conceptual es la llave de la elocuencia, que el orador debería limitarse a decir “la verdad”, etc. – a pesar de que claramente no compartimos ya las razones filosóficas que dieron origen a tales prejuicios. Somos, por así decirlo, aristotético-platónicos y escépticos-falibilistas, en nuestras afinidades filosóficas, pero estoicos en nuestro sentido común. Buscamos incansablemente al orador veraz, a pesar de que aceptamos sin miramientos que vivimos en el reino de las meras opiniones.

Universidad de Los Andes
cgonzale@uniandes.edu.co

