



SAM LEITH  
¿ME  
HABLAS  
A  
MÍ?

LA RETÓRICA  
DE  
ARISTÓTELES A OBAMA

---

SAM LEITH

# ¿ME HABLAS A MÍ?

LA RETÓRICA  
DE ARISTÓTELES A OBAMA

*Traducción de Belén Urrutia*

TAURUS

---

PENSAMIENTO

---

# ÍNDICE

[Portadilla](#)

[Índice](#)

[Frontispicio](#)

[Dedicatoria](#)

[Introducción](#)

[La retórica en el pasado y ahora](#)

[Las cinco partes de la retórica](#)

[La primera parte de la retórica: Invención](#)

[Ethos: la importancia del carácter, o mira quién habla](#)

[Logos: sonar razonable](#)

[Pathos: «Hazles reír, hazles llorar, hazles asentir»](#)

[Campeones de la retórica I: Satán. El primer maestro de la elocuencia](#)

[La segunda parte de la retórica: Disposición](#)

[Exordio](#)

[Narración](#)

[División](#)

[Prueba](#)

[Refutación](#)

[Peroración](#)

[Campeones de la retórica II: Marco Tulio Cicerón. El perro de presa del Foro romano](#)

[La tercera parte de la retórica: Elocución](#)

[Decoro](#)

[Humor](#)

[Efectos de sonido](#)

[Control del tiempo](#)

[Las figuras](#)

[Campeones de la retórica III: Abraham Lincoln. «Algunas observaciones oportunas»](#)

[La cuarta parte de la retórica: Memoria](#)

[Campeones de la retórica IV: Churchill y Hitler](#)

[Churchill](#)

[Hitler](#)

[La quinta parte de la retórica: Acción](#)

[Las tres ramas de la oratoria](#)

[La primera rama de la oratoria: Retórica deliberativa](#)

[Campeones de la retórica V: Martin Luther King Jr. La fe en los sueños](#)

[La segunda rama de la oratoria: Retórica judicial](#)

[Campeones de la retórica VI: Barack Obama. La audacia del tropo](#)

[La tercera rama de la oratoria: Retórica epidíctica](#)

[Campeones de la retórica VII: El escritor de discursos desconocido](#)

[Así se demuestra...](#)

[Apéndice: Glosario y conceptos fundamentales](#)

[Notas](#)

[Notas a pie de página](#)

[Índice analítico](#)

[Sobre el autor](#)

[Créditos](#)

[Grupo Santillana](#)





*Para mamá*

---

## INTRODUCCIÓN

Permítanme comenzar con una escena de *Los Simpson*:

MARGE (*canta «Blowin' in the Wind»*): «¿Cuántos caminos debe un hombre recorrer para que puedan llamarlo un hombre?».

HOMER: Siete.

LISA: No, papá, es una pregunta retórica.

HOMER: ¿Retórica, eh?... ¡Ocho!

LISA: ¿Sabes lo que significa «retórica»?

HOMER: ¿Que si sé lo que significa «retórica»?

No es exagerado decir que el libro que tiene en sus manos gira en torno a esta breve escena. ¿Sabe usted qué significa «retórica»? Porque debería saberlo. Y si Homer Simpson, uno de los grandes representantes del hombre corriente de finales del siglo XX, es capaz de hacer una broma sobre la retórica, puede estar seguro de que es un tema que no tiene por qué ser intimidatorio.

Así que ¿qué es la retórica? En la definición más sencilla posible, la retórica es el arte de la persuasión: el intento de un ser humano de influir en otro mediante palabras. No es más complicado que eso. Probablemente usted está acostumbrado a asociar la retórica con la oratoria formal: los discursos que pronuncian los políticos por televisión, los directivos en las juntas anuales de accionistas y los sacerdotes en la misa dominical. Lo cual es cierto, pero entonces es cuando la retórica resulta más visible; cuando se viste de largo y saca brillo a sus zapatos de baile. Sin embargo, esa no es más que una parte de todo el vasto terreno que abarca el término.

La retórica es un campo del conocimiento: es decir, algo susceptible de ser analizado y comprendido de la misma forma que la poesía. Igual que quienes estudian poesía hablan de anapestos y cesuras y versos catalécticos, los que estudian la retórica han aprendido a reconocer el nombre de algunas de las formas en que funciona el lenguaje retórico.

Pero la retórica es también —principalmente— una habilidad práctica: lo que uno de sus primeros y más importantes teóricos, Aristóteles, describió como *techné*, de la que se deriva la palabra «técnica». Con ese término pretendía diferenciarla de la filosofía. La filosofía constituye un conjunto de métodos para llegar a una comprensión desinteresada de las verdades eternas del mundo. La retórica está orientada a un fin práctico: es un medio para alcanzar un objetivo.

La retórica sirve para conseguir cosas, y nuestros antepasados lo sabían. Durante quince siglos aproximadamente, el estudio de la retórica estuvo en el centro de la educación occidental. Ser capaz de reconocer las técnicas retóricas y saber utilizarlas era uno de los atributos básicos de todo hombre educado (entonces la mayoría eran hombres... lo siento).

Y era lógico que así fuera. El funcionamiento del Estado tenía, y sigue teniendo, dos instituciones centrales —los tribunales de justicia y la maquinaria del gobierno— en las que la práctica de la retórica era fundamental.

Por el momento no hablaré de los tropos y figuras que componen la caja mágica del retórico. La falta de espacio me impide explicar cómo los misteriosos Córax y Tisias ya urdieron todo el



asunto en el siglo V a. C. No me detendré en la forma en que una confusión de hace mucho tiempo ha hecho que se hable de *occupatio* —cuando en realidad se quiere decir *occultatio*— para describir el proceso de transmitir una información que, en apariencia, se considera poco importante.

Por el contrario, comenzaremos con una panorámica general. Propongo que tomemos una página del libro de William Empson. En la introducción a su obra clásica de crítica literaria, *Seven Types of Ambiguity* [Siete clases de ambigüedad], estableció sus términos: «Ambigüedad, en el lenguaje cotidiano, significa algo muy característico y, como norma, ingenioso o engañoso. Mi intención es utilizar esa palabra en un sentido amplio y consideraré pertinente para mi tema cualquier matiz verbal, por tenue que sea, que permita reacciones distintas al mismo fragmento de lenguaje».

Tras anunciar que se proponía definir la ambigüedad «en un sentido amplio», añadió en el párrafo siguiente que «en un sentido lo suficientemente amplio cualquier proposición en prosa puede considerarse ambigua». De un plumazo, Empson había firmado el equivalente disciplinario de un cheque en blanco. Y a partir de ahí aquel barbudo excéntrico se puso a demostrar que «el gato estaba sentado en la alfombra» es una proposición extremadamente ambigua.

Mi intención es utilizar «retórica» en un sentido amplio. Con esto no quiero decir simplemente que me voy a permitir la máxima libertad para escribir acerca de lo que me interesa —aunque lo voy a hacer—, sino también que todo el proyecto del libro se asienta, espero, sobre la conciencia de que prácticamente cualquier acto de habla puede entenderse de una forma u otra como retórico, bien en sí mismo o en el contexto en que se profiere.

Voy a poner un ejemplo de esto último. Si digo: «Tony tiene una enfermedad venérea y halitosis», es lisa y llanamente la declaración de un hecho, o, al menos, eso es lo que se supone. Pero puede cobrar un carácter más o menos retórico dependiendo del contexto en que la profiera.

Contexto uno: Soy recepcionista de un médico de cabecera y estoy leyendo a mi jefe los resultados de unos análisis clínicos de un paciente que nos han remitido. Aquí, la frase es todo lo neutral posible. Puede haber algo de mordacidad en «halitosis», pero básicamente estoy transmitiendo información sin intentar convencer. Si tiene el efecto de inducir al médico a tomarse la tarde libre, es fortuito. Si, por otra parte, fuera un recepcionista sin ninguna profesionalidad y mientras leyera el diagnóstico me agarrara la garganta y sacara la lengua quizá estaríamos entrando en la región de la retórica epidíctica: la retórica del elogio y el insulto.

Contexto dos: Soy un abogado que está intentando desmontar la defensa del demandado, según la cual no solo es virgen sino que se encontraba en el dentista cuando supuestamente engendró un hijo con la señorita X. En este contexto estoy tratando de convencer a mi audiencia de algo sobre el pasado. Esto entra de lleno en el ámbito de la retórica judicial o forense, el tipo de retórica que se da con más frecuencia en los tribunales.

Contexto tres: Soy amigo de la señorita Y. Estamos en un club nocturno y ella ya no se tiene en pie. Después de una docena de cubalibres, ha empezado a echar miradas cariñosas a Tony, el guaperas de camisa abierta que está al otro lado de la barra poniendo posturitas de discoteca. Mi objetivo no es transmitir información, sino hacer menos atractiva la perspectiva de irse a casa con Tony. (Y, quizá, más atractiva la de venirse conmigo). De nuevo, intento convencer y mi interés no está en el pasado o en el presente, sino en el futuro. Esto es lo que se denomina retórica deliberativa, y si resulta útil en los clubes nocturnos aún lo es más en la política.

Pero dejemos a Tony. Y dejemos también la división de la retórica en epidíctica, judicial y deliberativa, aunque volveré a ella pronto. Por el momento, lo que me interesa dejar claro es que

la retórica significa mucho más que la oratoria formal ensayada. Con sus tentáculos alcanza todos los rincones de la vida cotidiana y salpica de polvo mágico la conversación más convencional. (¿Tentáculos? ¿Polvo mágico? Como ve, tiene facetas insospechadas).

En la medida en que el siglo XX —alias «el siglo que la retórica olvidó»— prestó atención a la retórica, pues esta fue colonizada por teóricos del lenguaje, lingüistas estructuralistas y críticos literarios, fue para señalar simplemente eso: la «retoricalidad» del lenguaje.

Ocurrió así: a los teóricos literarios y filósofos les entusiasmó la idea de que el lenguaje era ambiguo. Entonces, empezaron a sospechar que podría serlo por una razón: el lenguaje metafórico y figurativo quizá estuviera al servicio de los intereses del Poder. Y entonces se preguntaron si la naturaleza misma del lenguaje no sería metafórica, figurativa y —esta es la palabra importante— «inestable».

Finalmente, concluyeron —citando a John Bender y a David E. Wellbery, que ofrecen un buen ejemplo del tipo de verborrea altisonante a la que son aficionados— que:

La retoricalidad [...] manifiesta el carácter infundado, de infinitas ramificaciones, del discurso en el mundo moderno. Por esta razón no permite un metadiscurso explicativo que no sea en sí mismo retórico. La retórica ya no es el nombre de una doctrina y una práctica, ni tampoco una forma de memoria cultural; por el contrario, se convierte en algo muy próximo a la condición de nuestra existencia<sup>[1]</sup>.

Decidieron que no se podía confiar en el lenguaje. Pero eso ya se lo podía haber dicho Aristóteles.

Así que, a partir de este supuesto, me propongo presentar en este libro un panorama general de la materia: cómo se ha enseñado, practicado y concebido la retórica desde sus orígenes en el Ática hasta su apoteosis en el siglo XXI. Relataré las historias de algunas de sus grandes figuras: los héroes y villanos de las artes de la persuasión. Hombres como Cicerón, Erasmo, Adolf Hitler y Gyles Brandreth. Explicaré por qué después de todo George W. Bush no era tan tonto y por qué Winston Churchill no fue siempre el gran orador que recuerda la posteridad.

Intentaré proporcionarle un conocimiento práctico del vocabulario técnico. El glosario incluido al final del libro ofrece definiciones y ejemplos de los principales términos, aunque yo también procuraré que su significado quede claro cuando aparezcan en el texto. Y, lo que es más importante, espero ayudarle a comprender los principios subyacentes a dichos términos. Trataré de que adquiera una intuición de por qué los argumentos prosperan y fracasan, pues el estudio técnico de la retórica no es, en lo fundamental, más que una forma sistemática de hacer eso mismo. Y, a lo largo del libro, examinaré varios grandes y no tan grandes discursos de esta época y de otras, y exploraré algunos de los caminos poco transitados pero más interesantes del pensamiento europeo.

Al final, tendrá su propio criterio. Incluso si no se convierte en una lumbrera de la retórica, será capaz de escuchar los discursos de los políticos en la televisión y decir algo más que: «¡Vaya gilipollas que es este tío!». Añadirá levantando una ceja con aire sofisticado: «¿Será capaz de hablar diez segundos seguidos sin utilizar otra maldita anáfora? Parece que este semianalfabeto no pasó de la letra “a” de su manual de retórica».

La retórica es el lenguaje en acción; es el lenguaje y algo más. Es lo que convence y engatusa, inspira y embauca, entusiasmo y engaña. Hace que los delincuentes sean condenados y después, en la apelación, liberados. Hace que los gobiernos triunfen y caigan, que en ocasiones los padrinos de boda sean temidos por las novias de sus amigos y que adultos sensatos marchen decididos

hacia las ametralladoras.

Y el material del que está hecha es como el párrafo anterior. Está hecha de pares —«inspira y embauca», «convence y engatusa». Está hecha de grupos de tres. Está hecha de frases repetidas. Está hecha, con mucha frecuencia, de medias verdades y vaciedades que suenan bien, de falsas oposiciones y nombres abstractos e inferencias dudosas.

Pero también está hecha de verdades sonoras y declaraciones vitales. Es una forma de aplicar nuestros supuestos y modos de ver a nuevas situaciones y de que el lenguaje de la historia se canalice, revitalice y adquiera nueva fuerza en cada época.

El lenguaje técnico de la retórica puede resultar intimidatorio. *Auxesis*, *homoioteleuton*, *paralipsis*, *mesozeugma*..., al lector ocasional le pueden recordar a las etiquetas de esas botellitas de aguardiente que ha coleccionado en sus vacaciones en Grecia y que ahora están cogiendo polvo al fondo de su mueble bar.

Estos términos técnicos, como las bebidas, en realidad son una fuente de satisfacción una vez que se les empieza a conocer. Llegará el momento en que no querrá olvidar una gran noche con el epiquerema. Pero, en sí mismos, no son nada. No son más que una forma de describir una serie de artificios que ya existen y que vemos en acción a nuestro alrededor. Y quizá descubra que su lenguaje es más retórico de lo que supone. Recuerde al *bourgeois gentilhomme* de Molière, cuando exclamó: «¡He estado hablando en prosa durante más de cuarenta años sin saberlo!».

Sus padres utilizaron la retórica con usted desde los primeros momentos de su vida y, en cuanto pudo formar palabras, usted empezó a usarla para responderles. Sus compañeros de colegio, sus colegas del trabajo y compañeros de chat en los recónditos confines de Internet utilizan la retórica. Sus sacerdotes y políticos, sus locutores y anuncios publicitarios utilizan la retórica. Usted mismo ha estado utilizando la retórica toda su vida.

Después de todo, usted sabe lo que es una pregunta retórica, ¿verdad?(1). Todos estamos familiarizados con la forma en que las personas hacen preguntas para las que no esperan respuesta: «¿Es que aquí no me escucha nadie?», «¿Has visto una chaqueta más bonita?» o «¿Cómo se me ocurriría tener dos hijos?».

Si nos paramos a pensarlo, esta es una forma bastante abstrusa de emplear el lenguaje. Por qué no decir: «Nadie me escucha», «La chaqueta que me acabo de comprar es muy bonita» o «Estos llorones me han destrozado la vida». Tan integrado está en el lenguaje cotidiano este extraño adorno —la pregunta que no va dirigida a nadie en particular— que apenas lo percibimos. Yo mismo lo utilicé inadvertidamente en la propia frase en la que planteé el interrogante.

Y es que cuando pensamos que estamos hablando lisa y llanamente en realidad estamos llenando la frase de artificios retóricos. Todos nosotros somos retóricos por instinto y por formación.

Así que no es de extrañar que esos términos —empleados inconscientemente, entendidos instintivamente— hayan colmado nuestro lenguaje hasta hoy. Cuando oímos decir que alguien ha pronunciado un «panegírico» o un «elogio fúnebre», estamos escuchando términos retóricos.

Incluso Derek Zoolander —en la estúpida película que lleva su nombre, un modelo masculino de extraordinaria estupidez— sabe de qué hablamos. Casi. «“Panegirizador”. El que habla en los funerales —dice a una periodista, de la que sospecha que le menosprecia—. ¿O creíste que no sé lo que es un “panegirizo”?».

Cuando oímos palabras como «paréntesis», «apología», «colon», «cesura» o «periodo»; cuando alguien habla de un «lugar común» o de «emplear una figura del lenguaje», también son términos retóricos. Cuando en una fiesta de despedida se escucha el homenaje más exagerado o en

el intermedio de un partido el entrenador pronuncia las palabras más alentadoras, se está utilizando la retórica... y sus formas básicas no han cambiado desde que Cicerón hizo huir al traidor Catilina.

Lo que ha cambiado es que, mientras que durante cientos de años la retórica estuvo en el centro de la educación occidental, ahora prácticamente ha desaparecido como área de estudio, y está dividida como el Berlín de la posguerra entre la lingüística, la psicología y la crítica literaria. Incluso en las universidades se considera objeto de interés de una minoría interesada en el pasado y un tanto remilgada.

Así que, aunque la retórica está a nuestro alrededor por todas partes, no la vemos. De hecho, es precisamente por eso por lo que no la vemos. Explicar la retórica a un ser humano es, o debería ser, como explicar el agua a un pez.

En los párrafos anteriores he utilizado auxesis, antítesis, quiasmo, digresión, apóstrofe, erotema, epístrofe, endíadis y *argumentum ad populum*. Incluso algo de polisíndeton. (Por no mencionar la *occultatio*; prolepsis: volveré más tarde sobre ello). Sin embargo —al menos creo que puedo decirlo con relativa confianza—, suena más o menos a... sí, español.

No es una disciplina académica ni está reservada a los oradores profesionales. Está aquí, ahora, cuando usted argumenta a la compañía de seguros, pide a la camarera una mesa cerca de la ventana o trata de convencer a sus hijos, que se han atiborrado de mermelada, de que se coman la dichosa verdura.

Lo mismo que el pez en el agua, podemos nadar en la retórica de manera inconsciente. Pero nos perdemos mucho si no nos paramos a pensar un poco sobre ella. Comprender la retórica nos hace más capaces de apreciar sus prodigios y placeres, y nos capacita para utilizarla mejor y para no dejarnos engañar por la palabrería del bribón que nos quiere vender el doble acristalamiento.

Pero aún hay más. Pensar sobre la retórica es pensar sobre algo fundamental para la política, el ADN de nuestra cultura y el funcionamiento básico de la mente humana.

No empleamos el lenguaje para transmitirnos información sin más. Intercambiamos información porque conseguimos algo con ello, porque nos resulta útil o agradable: nos saca de problemas o nos mete en la cama.

Empleamos el lenguaje para engatusar y seducir, impresionar e inspirar, encomiar y justificar. El lenguaje ocurre porque los seres humanos somos máquinas llenas de deseos, y lo que vincula el deseo y el lenguaje es la retórica. Pensar sobre la retórica —volvamos por un momento a mi pobre pez despreocupado de todo esto— es estar un poco más cerca de poder ver la pecera.

Y pensemos, por un momento, en lo que la retórica —en su sentido básico de una persona que intenta convencer a otra de una verdad o un ideal— ha conseguido. ¿Qué ha hecho la retórica por nosotros? Bueno, para empezar, ha producido toda la civilización occidental.

¿Qué es la democracia sino la idea de que el arte de la persuasión ha de ocupar formalmente el centro del proceso político? ¿Qué es el derecho sino una forma de dotar a las palabras de poder formal en el mundo y qué es el tribunal sino un lugar en el que el arte de la persuasión configura la sociedad civil? ¿Y cuál es, en una sociedad en la que una persona o grupo ejerce un poder sobre los demás —que es lo mismo que decir en todas las sociedades—, el instrumento de ese poder sino las palabras?

Muchos déspotas, como el senil Robert Mugabe (o el difunto Kim Jong-il), no son físicamente más fuertes que las personas que están bajo su poder, pero controlan el lenguaje. Se posicionan —otra idea retórica central— en un sistema de supuestos y temores comunes.

Cuando Shakespeare hace que su rey Enrique se mezcle inadvertidamente entre sus hombres

antes de Agincourt y les exhorta a las puertas de Harfleur, hemos de entender que sus palabras surtieron un efecto decisivo. Esto no es una licencia poética. La retórica ha impelido a las personas a unirse a batallas y a evitarlas, ha provocado la caída de potencias imperiales y ha colonizado medio mundo. Gandhi nunca cogió una espada. Karl Marx nunca usó un arma.

«WWJD?»(2), pregunta el acrónimo de una pegatina evangélica. «¿Qué haría Jesús?». Sabemos lo que hizo. Habló a la gente. Eso, y nada más. Fue crucificado no porque se levantara en armas contra el Imperio romano, sino porque a los romanos no les gustaba lo que decía. Lo mismo es válido para todas las religiones del libro.

La cuestión es que la casi invisibilidad de la retórica como objeto de estudio en el mundo moderno ha tenido un efecto desafortunado e imprevisto sobre la forma en que la consideramos. Cuando percibimos que está actuando sobre nosotros, desconfiamos.

En la pintura, la ficción y los filmes realistas se suele decir que hay que aspirar a que «el arte oculte el arte». El público no debe distraerse por la raya de lápiz que el artista no borró, un autor demasiado presente o el visor digital del reloj adivinándose en la muñeca de King Kong.

Un poema puede ser un soneto petrarquiano compuesto con el máximo rigor, pero al autor se le admirará porque se lee casi como si fuera prosa. Esta es, en general, la condición de los tiempos.

Lo mismo ocurre con la oratoria. Soportamos el estilo elevado en ciertas ocasiones —en momentos de duelo nacional o de cambio histórico—, pero en general preferimos las cosas en tono menor. Esto es algo relativamente reciente. Durante siglos, la oratoria, bien en sermones o en los tribunales, se ha considerado una forma de entretenimiento en sí misma. Hoy en día, los discursos nos emocionan mucho menos cuando parecen representaciones estudiadas.

Es un lugar común en el teatro que si la mayoría de nosotros viéramos a uno de los grandes actores del siglo XVIII o XIX representar su Hamlet simplemente nos desternillaríamos de risa. Parecería histriónico y de una teatralidad inverosímil. Incluso Laurence Olivier, a los ojos de hoy, a veces resulta un gran fiasco. Recordemos su película *Otelo*. La cámara se acerca y —con la cara cubierta de betún negro— hace ademanes y gesticula y pone los ojos en blanco como la caricatura de un *minstrel* al que le ha dado un ataque.

Esto no significa necesariamente menospreciar a Olivier. En parte, es que ha pasado la época en la que actuar significaba ser capaz de proyectar tanto la voz como los gestos para el espectador más miope y más duro de oído que estuviera en el último rincón del teatro; la época anterior a la intimidad de la televisión y el prodigio del sonido amplificado. Pero también se ha producido un cambio en el estilo.

Lo mismo ocurre con la retórica. Aquellos elaborados periodos churchillianos parecen de otra era histórica. Los intercambios políticos cotidianos en el Parlamento —y el sistema que tenemos en el Reino Unido, en el que se lanzan preguntas desde ambos lados de la cámara, ya favorece un estilo más conversacional— recuerdan más a un juego de ping-pong que a intercambios de fuego de mortero.

Pero el estilo llano al que estamos acostumbrados no es menos una estrategia retórica que el estilo elevado que nos resulta pomposo o falso. Lo que hoy nos parece «retórico» es, en su mayor parte, retórica que no funciona.

En cualquier caso, ahí es donde estamos. Las pocas veces en las que se emplea el término «retórico» es con desaprobación: como el epítome de todo lo que es insustancial, hinchado y adornado innecesariamente, así como poco fiable.

La era digital ofrece buenas herramientas para pulsar cómo tienden a agruparse nombres y

calificativos. Si tecleas «solo retórica» en Google obtienes más de nueve millones de resultados. «Mera retórica» da 1.360.000. Y el más negativo, «retórica vacía», da 450.000, y más aún relacionándola con «Obama»[\(3\)](#)

Aquí volvemos a los orígenes de este libro, en la época de la investidura de Barack Obama como presidente de Estados Unidos en 2009. Eran los tiempos de la «obamamanía» u «obamarama», como solía llamarla un conocido, creada por su retórica durante la campaña — junto con su juventud, liberalismo, raza, el hecho de no ser George Bush y todo lo demás—.

Como antiguo estudiante de literatura inglesa que había pasado sus horas más locas no tomando pastillas en el bar de la facultad, sino meditando sobre una lista de términos retóricos, el estilo de los discursos de Obama despertó mi interés. La suya era una oratoria que se reconocía orgullosamente como oratoria, y sin embargo no parecía ni anticuada ni afectada. Y, desde luego, no resultaba anodina. De hecho, parecía que literalmente fuera a cambiar el orden mundial.

Cuando escribí un extenso artículo sobre el tema, me preocupaba que el número de términos griegos aparentemente abstrusos fuera a disuadir a los posibles lectores. Al final, parece que nadie encontró el artículo ininteligible; de hecho, es probable que tocara una vena de interés por esta descuidada área del conocimiento. El resultado fue la idea de escribir el libro que tiene en sus manos.

Así que volvamos a aquellos momentos. Es un buen lugar para empezar. La historia de la campaña de Barack Obama a la presidencia constituye un gran ejemplo tanto del poder de la retórica como del poder de la hostilidad a la retórica.

Más que ninguna otra cosa, fueron el equilibrio y la persuasión de su oratoria lo que permitió a Obama vencer a Hillary Clinton, mejor organizada y con muchos más fondos, en las primarias demócratas a la presidencia. Cuando la fiebre del «Yes We Can» se apoderó del país, los republicanos —dirigidos por unos oradores considerablemente menos persuasivos: John McCain[\(4\)](#) y Sarah Palin[\(5\)](#)— parecieron hundirse.

Lo interesante fue que, en muy poco tiempo, Obama fue atacado no por sus políticas o por su historial de voto, sino por su capacidad para hablar clara, articulada y emotivamente. Daba la impresión de que, aunque esperamos que los políticos pronuncien discursos, no queremos que lo hagan demasiado bien. Sus enemigos políticos adoptaron una línea de ataque constante y distintiva. Incluso Hillary Clinton trató de menospreciarle caracterizándole como un hombre que solo «hace discursos».

En octubre de 2008 el crítico James Wood publicó en la revista *The New Yorker* un divertido y penetrante artículo sobre el tema titulado «La guerra republicana a las palabras». Wood citaba a dos destacados republicanos. De Phyllis Schlafly, a quien de forma muy poco galante describía como «extremista correosa», mencionaba su admiración por Sarah Palin, porque «es una mujer que trabajaba con las manos»[\(6\)](#), mientras que Obama no era «más que un elitista que trabajaba con las palabras». Otro republicano, Rick Santorum, afirmó que Obama «solo era una persona de palabras» y añadió que «las palabras lo son todo para él».

Invocando tanto la corriente histórica del antiintelectualismo estadounidense como el viejo resabio puritano de que «la letra mata, pero el espíritu da la vida», Wood diagnosticó «una profunda desconfianza hacia el propio lenguaje».

El argumento —repetido incluso por el rival de Obama a la presidencia, John McCain, que acusó varias veces a su oponente de «desmenuzar las palabras»— consistía en que las palabras mismas eran el enemigo y que el cuidado que ponía Obama en su uso le hacía intrínsecamente poco fiable. Por el contrario, Sarah Palin defendía a John McCain de las críticas calificando de

injusto un «nuevo ataque a la verborrea [*sic*] que utilizó».

La implicación del argumento de Palin es que las palabras de Obama, bien elegidas, servían para ocultar su esencia (que era mala) y que las de McCain, mal elegidas, también servían para ocultar su esencia (que en este caso era buena). Entonces, ¿cómo va a adivinar el votante la verdadera esencia de los candidatos si no es por sus palabras? Aquí dejamos el ámbito de la política y entramos en el de la teología.

Como veremos, existe una arraigada tradición —que se remonta a Platón— de hostilidad a la retórica. Se la considera una herramienta de demagogos y mentirosos. Pero los términos en los que se expresa esa desconfianza siempre son verbales. El senador McCain y sus partidarios no utilizaron el lenguaje de signos en su campaña, ni metieron figuritas de plastilina de los superhéroes republicanos en los buzones de los votantes.

Él y su equipo siguieron pronunciando discursos, enviando folletos por correo, pagando cuñas en radio y televisión, pidiendo el voto por teléfono y por e-mail, y todo lo demás. Simplemente no lo hicieron tan bien como Obama.

En último término, la antirretórica no es más que otra estrategia retórica. Retórica es lo que hacen los otros, mientras que nosotros simplemente decimos la verdad tal y como la vemos. Algunos de los grandes oradores de la historia, como Forrest Gump y Yogi Berra, han hecho de esta estrategia su punto fuerte.

Usted podría intentar lo mismo. Pero utilizará esa técnica más hábilmente si sabe lo que es: una técnica entre muchas otras. Y si entiende lo que está haciendo el contrario, estará en mejores condiciones de pasar al ataque y desenmascarar su retórica rimbombante.

Se ha dicho que el conocimiento es poder. Y la retórica es lo que da su poder a las palabras. Así que conocer la retórica nos proporciona, como ciudadanos, el bagaje para ejercer el poder y oponernos a él. Como escribió W. H. Auden en «1 de septiembre de 1939»:

Lo único que tengo es una voz  
para deshacer la mentira y sus dobleces.

La retórica es lo que sirve para hacer y deshacer los dobleces de la mentira. ¿Todavía no acaba de creerlo? Voy a intentar convencerle.

---

## LA RETÓRICA EN EL PASADO Y AHORA

Comencemos pensando dónde estamos ahora... y volvamos a la pregunta de cómo llegamos aquí. Aunque ya no enseñemos ni estudiemos retórica como lo hacían nuestros antepasados, nos servimos de ella mucho más que en cualquier otro periodo histórico. Consideremos las condiciones en que vivimos a comienzos del siglo XXI. El comercio, la política, la vida social y cultural tienen un carácter extraordinariamente retórico.

A los políticos les gusta decirnos que vivimos en una «economía del conocimiento», es decir, en una economía retórica. Cuando el cuello del trabajador medio occidental pasó de azul a blanco durante el siglo pasado, el valor que tenían para él las artes persuasivas aumentó proporcionalmente. Los libros de retórica de nuestra época se encuentran en la sección de «empresa» en las librerías: libros que prometen enseñar al aspirante a magnate cómo ganarse a sus jefes o a su equipo (el *manage up* y *manage down*) con las *habilidades sociales* adecuadas, cómo crear el ethos de una empresa, cómo *transmitir su mensaje*. Hay que decir que es un verdadero milagro que entre los más admirados e imitados gurús de la comunicación haya tan pocos que parezcan interesados, siquiera a un nivel básico, en una comunicación efectiva.

El gigantesco avance del capitalismo industrial ha aportado nuevas herramientas a la retórica. El sector de la publicidad (y, ya en nuestra época, sus auxiliares, las relaciones públicas y el marketing) emplea un lenguaje extremadamente figurativo y explota el ethos y el pathos. ¿Qué es la sintonía de un anuncio sino un *sound bite* aplicado al comercio?

Entretanto, Internet, probablemente la invención humana más importante desde la imprenta, lleva el proceso un paso más allá. La comunicación persuasiva ya no es un territorio acotado de profesionales, sean estos políticos, locutores o anunciantes. Cualquiera que disponga de un ordenador conectado a la red puede comunicarse instantáneamente —mediante la palabra escrita o hablada— con una audiencia potencial de millones de personas. Los blogs y videoblogs, así como las discusiones *online* que se desarrollan en los comentarios del público y los chats han dado lugar a nuevos tropos y figuras, y nuevos usos a los que ya existían. Gracias al alcance de nuestras tecnologías, vivimos en la que quizá sea la era más argumentativa de la historia.

Y gracias en parte a esas tecnologías estamos asistiendo a la vacilante expansión de las instituciones democráticas en zonas que han vivido durante años bajo dictaduras o semidictaduras. Mientras escribo este libro, en todo el norte de África y Oriente Próximo han surgido movimientos que reclaman la democracia, en lo que algunos han denominado «la primavera árabe». En Egipto, Yemen, Bahrein y Libia, cuando la gente reivindica la democracia está argumentando en pro del derecho a argumentar. Un mundo más democrático —con las instituciones legales que acompañan a la democracia— es un mundo más retórico.

Ahí es, curiosamente, donde comienza esta historia: hace dos mil quinientos años. También en una primavera, pero en este caso tuvo lugar en Siracusa. Próspera ciudad-Estado situada en el este de la isla de Sicilia, había soportado durante años a una sucesión de tiranos. En el contexto clásico «tirano» solo significa gobernante absoluto, aunque eso no implica que además no fueran



tiranos en el sentido moderno. En el 465 a. C. el último de aquellos tiranos —un tal Trasíbulo— fue derrocado después de once meses en el poder.

Imaginemos la imprevista llegada de la democracia a una población que no estaba preparada para ella. Lo mismo que en Irak tras la caída de Sadam Husein o en Rusia en los primeros días de la revolución, la desaparición del orden establecido dejó un vacío de poder. Se crearon feudos y medraron los matones locales. ¿Quién iba a garantizar los derechos de la propiedad? ¿Quién estaba al mando?

Según la tradición, un hombre llamado Córax —que, de acuerdo con algunas fuentes, había pulido sus dotes persuasivas como cortesano de Hierón, un tirano anterior— intervino rápidamente y contribuyó a crear cierta apariencia de orden.

Al llegar a la asamblea, donde todo el mundo se había reunido, empezó apaciguando a los elementos alborotadores y levantiscos con palabras amables y halagadoras. Después, empezó a calmar y a silenciar a la gente, y a hablar como si estuviera contando una historia, y a continuación resumió y recordó concisamente lo que había ocurrido antes, presentando ante sus ojos lo que se había dicho.

A estos momentos los denominaba «introducción», «narración», «argumento», «digresión» y «epílogo». Por medio de ellos consiguió convencer a la asamblea lo mismo que antes solía convencer a un hombre<sup>[2]</sup>.

Los relatos que se han conservado, aunque someros, coinciden en que Córax fue el primero en establecer los preceptos del arte de la persuasión. Se le atribuye haber diferenciado las partes del discurso —cómo iniciarlo, presentar los argumentos de forma ordenada y la conclusión— y haber enseñado su método a otros. Asimismo —y la importancia de esto no es desdeñable—, se cree que comprendió la noción esencial de que la retórica opera con la probabilidad más que con la certeza: deja espacio para la argumentación y es precisamente en ese espacio en el que florece el arte de la persuasión.

A Córax se le cita con frecuencia junto a un colega o discípulo llamado Tisias. De hecho, en algunos relatos parecen más o menos intercambiables y, según una versión del siglo V, Córax era el discípulo y Tisias el maestro. Pero sigamos el consenso mayoritario y supongamos que Tisias era el discípulo y Córax el maestro.

Según la tradición, tuvieron un conflicto sobre las condiciones de la instrucción de Tisias. Al parecer, Córax accedió a tomar a Tisias como alumno y el compromiso al que llegaron quizá sea el primer acuerdo de «se cobra si se gana» en la historia legal. Consistía en lo siguiente: si Tisias ganaba su primer caso, pagaría a Córax la cantidad estipulada por sus servicios; pero si lo perdía, Córax renunciaría a sus honorarios, pues su instrucción habría resultado inútil. Tisias recibió su instrucción, pero, en un aparente intento de estafar a su maestro, evitó ir a los tribunales. Al final, Córax se vio obligado a demandarle por el dinero que le debía.

Ante el tribunal, Córax sostuvo que si el juicio le era favorable, lógicamente debía recibir sus honorarios. Pero fue más allá y argumentó que, si lo perdía, Tisias habría ganado su primer caso y, por lo tanto, se cumplían los términos del acuerdo, por lo que también tendría que desembolsar la cantidad estipulada. En cualquier caso, argumentó Córax ingeniosamente, tendría que pagarle.

Tisias sostenía exactamente lo contrario. Si el juicio se decantaba a favor de Córax, ello significaría que él, Tisias, habría perdido su primer caso: por lo tanto, según lo acordado, no tenía que pagarle. Y si ganaba el juicio, ello significaría que, según el tribunal, había descubierto las artes de la retórica a pesar de la instrucción de Córax, no gracias a ella. En cualquier caso, Córax podía olvidarse de sus honorarios.

Esta situación era nueva en los tribunales de la Siracusa del siglo V a. C. Así que el juez

reflexionó largo y tendido y acabó por expulsar a los dos pronunciando las palabras: «*Kakou korakas kakon oon*», que significan «Mal cuervo, mal huevo» y han sobrevivido en el proverbio latino «*Mali corvi malum ovum*»: un testimonio inmemorial del descubrimiento de que es posible pasarse de listo.

¿Quién era Córax? La respuesta es oscura. La mayoría de las fuentes de este altercado legal son bizantinas —es decir, muy posteriores— y aunque Platón tenía conocimiento de un Tisias y Aristóteles menciona a Córax, apenas hay noticias de ellos en los diez siglos que transcurren entre su época y el siglo V d. C.

No obstante, un estudioso llamado Thomas Cole publicó un ingenioso ensayo especulativo en 1991[3]. El nombre de Córax —lo que da una gracia añadida a la agudeza del juez— significa «cuervo» en griego y Cole comienza razonando desde el sentido común. Lo más probable —afirma— es que Córax fuera un sobrenombre: en la antigua Grecia los padres no tendían a llamar a sus hijos «cuervo» más que los actuales, y ¿cómo iba a ganarse la vida enseñando el arte de hablar en público alguien llamado «cuervo»?

Sus contemporáneos veían natural asociar el graznido de los cuervos con las actividades de un estafador ruidoso e incompetente (un poema que Píndaro leyó por primera vez en el 476 a. C., cuando Córax era un niño o un muchacho, comparaba a los malos poetas con cuervos graznando), por lo que es probable que recibiera ese nombre después de haber elegido su profesión y no antes.

«El epíteto quizá fuera burlón y despectivo o burlón y afectuoso al mismo tiempo —escribe Cole—. Es imposible saberlo. Pero si nos preguntamos cuál era su nombre antes de que se le llamara Córax, la respuesta es casi inevitable: Tisias».

Aquí es cuando el profesor Cole tiene su «momento Alan Partridge»: Tisias y Córax eran la misma persona. Admite que esta conclusión no convencerá a muchos, pero insiste en que, incluso si es improbable, parece adecuada: «¿Qué destino puede ser más apropiado para el supuesto fundador de la tradición retórica, con su centenario estudio del lenguaje figurado, que el descubrimiento último de que él mismo es nada más —o nada menos— que una figura del lenguaje?».

Lo que Córax comenzó Gorgias lo difundió por el mundo. Nacido en Leontini, un pueblo siciliano al norte de Siracusa, entre el 490 y el 480 a. C., alcanzó la edad de 109 años(7). No sabemos mucho de su vida ni de su carrera y se especula, sin que se haya probado, que aprendió directamente de Córax.

Lo que sí sabemos es que en el 427 a. C., al principio de la guerra del Peloponeso, emigró a Atenas llevando consigo la retórica; allí se estableció como maestro y dio lugar a una especie de *big bang* de su especialidad. Una generación después Atenas estaba llena de maestros y practicantes de retórica.

No ha sobrevivido ninguno de los manuales de retórica de aquella época, pero sí disponemos de algunos ejemplos de la retórica de Gorgias. El más célebre es su encomio de Helena: un ingenioso intento de exculpar a aquella preciosidad, el rostro que hizo zarpar mil barcos, de haber sido la causante de la destrucción de Troya. Lo veremos más detenidamente en otro capítulo, cuando trate la retórica epidíctica o demostrativa.

¿Por qué tuvo un éxito tan inmediato la retórica en Atenas? En primer lugar, allí se estaban familiarizando con un experimento democrático radical y sin precedentes. Hasta principios del siglo V a. C. la asamblea popular no se convirtió en la depositaria central del poder en el Estado ateniense y las oligarquías y tiranías que la habían precedido no eran, por definición, un terreno

fértil para el desarrollo del discurso público. Ahora, sin embargo, el principio del discurso persuasivo formaba parte de los fundamentos del gobierno. Los aristócratas que lamentaban el debilitamiento de su influencia veían una oportunidad para recuperar parte de esta, si lograban dominar las habilidades necesarias para controlar la asamblea.

¿Cómo era aquella asamblea? No se parecía mucho a lo que hoy consideramos democracia representativa, así que merece la pena hacer un breve esbozo de su funcionamiento. En la época en que Gorgias llegó a Atenas, había unas 300.000 personas viviendo en el Ática. Los varones mayores de edad que podían, y debían, votar en la asamblea general no constituían más de un cuarto de la población adulta total. Los esclavos no votaban. Las mujeres no votaban. Los metecos, o extranjeros residentes como el propio Gorgias, no votaban.

Para votar había que estar allí en persona, de forma que los ciudadanos que vivían fuera de la ciudad no podían ejercer su derecho. Por consiguiente, en la práctica, el poder estaba concentrado en manos de una reducida élite metropolitana.

El gobierno ateniense comprendía tres organismos principales. El primero era la Ekklesia, o asamblea general, compuesta por cualquier ciudadano que hubiera cumplido el servicio militar y alcanzado la edad adulta.

Al ser una democracia directa, más que representativa, se pertenecía al *demos* o cuerpo soberano por derecho, no por elección, y todas las decisiones se tomaban de acuerdo con la norma de un hombre-un voto. El que no se presentaba no tenía voz.

Las decisiones de la asamblea general se encargaba de aplicarlas un cuerpo ejecutivo llamado Boulé, o consejo de los quinientos, lo más parecido que había en la antigua Atenas a los parlamentarios modernos. Sus miembros electos procedían de las tribus del Ática, cada una de las cuales enviaba a cincuenta hombres al consejo de forma muy similar a las circunscripciones rurales que hoy eligen a sus representantes.

No obstante, el consejo apenas tenía poder. Básicamente la función de sus miembros era proporcionar a la asamblea general la información que necesitara y después volver a las distintas tribus, dar a conocer las decisiones tomadas y asegurarse de que se cumplían. Por debajo de ellos, se encargaba de llevarlas a cabo un sistema de magistrados elegidos a suertes.

La tercera parte del panorama la constituyen los tribunales. Aquí, la antigua Atenas se asemeja a una democracia moderna incluso menos que en los casos anteriores; pues si su democracia parece menos democrática que la nuestra, sus tribunales están más alejados aún de los actuales.

Ya existía una especie de consejo de los ancianos, llamado Areópago(8), integrado por ancianos expolíticos, que funcionaba como un tribunal de apelación aristocrático. Pero a mediados del siglo V a. C. —no mucho antes de que llegase Gorgias— la Heliaea(9), que estaba abierta absolutamente a todos, se había apropiado de sus funciones judiciales. Cualquier ciudadano varón adulto podía formar parte de aquel jurado de 6.000 miembros. Y, presumiblemente, todo el mundo acudía, aunque solo fuera por la diversión.

Olvidemos a los doce hombres justos. El tamaño medio de un jurado en la Heliaea era de unos 500 miembros y no había quórum cuando la cifra era inferior a 201 (que ascendía a 401 en los casos que implicaban sumas sustanciales). En al menos una ocasión participaron los 6.000 miembros. Aunque estaban bajo juramento, no se les sometía a ninguna regulación, examen, supervisión o apelación. Y el Estado no ostentaba el monopolio de la acusación: cualquier ciudadano podía presentar su caso contra otro, lo que daba lugar a una sucesión de juicios motivados por el resentimiento o abiertamente políticos.

Solo cabe imaginarlo y asombrarse. Era un reñidero: una procesión interminable de fastidiosos litigantes y aventureros políticos ajustando cuentas personales entre los gritos y abucheos de un gentío incontrolable de... jurados. Esto era lo más parecido que podía haber al linchamiento institucionalizado. Es notorio que los jurados atenienses eran parciales y proclives a la condena, mostrando una beligerante preferencia por rebajar a los ricos y notables. Podemos imaginar que comparecer ante la Heliaea era como ser juzgado por los lectores del *Daily Express*, excepto en que en la Heliaea podía llegar a haber hasta 6.000 individuos.

No es de extrañar que la idea de aprender a convencer a una gran masa de gente resultara interesante para los aristócratas atenienses, la clase política tradicional, debilitada pero imbatida por el advenimiento de la democracia. Los aristócratas compraron lo que Gorgias vendía.

En cuanto la retórica se hubo establecido, la antirretórica hizo lo propio. Las mismas críticas que se hacen hoy en día quedaron establecidas entonces: que la retórica no es nada más que una colección de innobles artificios destinados a confundir y embaucar a una audiencia para que piense que el argumento más débil es el más fuerte. En su comedia *Las nubes*, Aristófanes satirizó la retórica como el arte del razonamiento débil, «que con falsos argumentos triunfa sobre el fuerte» y las personificaciones del «Argumento Mejor» y del «Argumento Peor» escenifican su enfrentamiento. Como el protagonista de la obra reconoce, los discípulos del Argumento Peor ocupan todas las posiciones de poder y eminencia en la ciudad.

Platón presentó una oposición menos sarcástica, pero más contundente. Platón no confiaba en la democracia, y como veía con qué facilidad se podía hacer cambiar de opinión a la muchedumbre —estaba traumatizado por el asesinato judicial de su maestro y héroe, Sócrates—, no confiaba en la retórica. También le parecían sospechosos la naturaleza instrumental y los métodos turbios de la persuasión retórica, como efectivamente son, en comparación con la lógica estricta de la investigación filosófica.

En el orden político de la plebe que imperaba en el Ática podemos considerar a Platón —con su idealismo radical, su rigidez intelectual y odio a la chusma— una especie de antiguo precursor de Enoch Powell. Platón lanzó su ataque más sostenido a la retórica en su diálogo *Gorgias*, donde imagina a Sócrates sometiendo a un tercer grado al epónimo retórico. Sócrates es, con diferencia, el que sale mejor parado del encuentro.

En primer lugar, Sócrates va llevando a Gorgias al terreno que le interesa, induciéndole a que reconozca que «la retórica es la artífice de la persuasión, y a ello abocan toda actividad y meta de esta». «¿Eres capaz de decir que la retórica puede tener algún otro efecto, aparte de inducir la persuasión en el ánimo de los oyentes? », le pregunta. Gorgias admite: «En absoluto, Sócrates. Más bien me parece que la has definido satisfactoriamente, puesto que esta es su meta».

Gorgias relata más tarde que con frecuencia ha acompañado a su hermano Herodicus, que es médico, a visitar a pacientes que no quieren someterse a algún tratamiento y que su oratoria es mucho más eficaz que los razonamientos médicos para convencerlos. Aquí Sócrates salta. En ese caso, la oratoria es más eficaz con una audiencia ignorante que con una bien informada, ¿no? Y el orador no necesita saber nada de medicina, ¿eh?

SÓCRATES: Así que el que no sabe nada será más persuasivo entre los que no saben que el que sabe, cuando el orador es más persuasivo que el médico. ¿Es esto lo que sucede o no?

GORGAS: Eso es lo que sucede al menos en este caso.

SÓCRATES: ¿Y se encuentra también el orador en igual disposición con respecto a las artes restantes? ¿Y la retórica? Esta no necesita saber la verdad de las cosas, sino disponer de un mecanismo de persuasión de modo que a los que no saben les dé la impresión de saber más que los que saben.

Esta ha sido desde entonces la principal acusación contra la retórica: que proporciona al ignorante verosímil o al egoísta hipócrita —el miserable o el loco— poder sobre los buenos y los prudentes. En consecuencia, está emparentada con los argumentos que se presentan contra la democracia misma.

El hecho de que la sofística tenga mala reputación en la actualidad es obra de Platón. Los sofistas —uno de cuyos primeros ejemplos fue Gorgias— esencialmente no eran más que tutores privados que enseñaban filosofía y retórica a los aristócratas atenienses. Para la clase política de Atenas se hicieron indispensables.

Se puede ver a los sofistas como los *spin doctors* o creadores de opinión de la edad de oro ática, en la que también surgió una clase de escritores de discursos o *logographoi*. Como los litigantes debían representarse a sí mismos ante los tribunales, los que podían permitírsele encargaban un discurso a un profesional. Atenas se convirtió en el centro de una floreciente industria retórica y, con ella, surgió un creciente interés por sistematizar ese arte.

Gorgias y los demás sofistas enseñaban y trabajaban improvisando. Tenía que llegar un gran hombre. El Newton de la retórica —la persona cuya obra se proyecta en toda la historia de este ámbito— fue, por supuesto, Aristóteles.

Su *Retórica* es una fuente que utilizo a lo largo de este libro, tanto en sus argumentos como en su estructura. Fue Aristóteles quien identificó de forma definitiva las tres ramas de la oratoria —deliberativa, judicial y epidíctica— y los tres recursos de la persuasión —ethos, pathos y logos— que se utilizan en ellas indistintamente. Estas tríadas han resultado ser duraderas.

A Aristóteles también se le debe el lugar de la retórica en las artes liberales, pues la convirtió en objeto de estudio sistemático y encontró para ella un lugar en su sistema de pensamiento. La retórica era, para Aristóteles, la prima díscola de la dialéctica: su método no era «esto, por lo tanto eso» sino «probablemente esto, así que seguramente eso», y su objeto no era el conocimiento sino la persuasión. La retórica, afirmó, era una *techné*: una habilidad práctica. Se podía enseñar.

Aristóteles fue una figura extraordinaria. No solo estableció los principios que han seguido todos los estudios posteriores de cómo funcionan la poesía y el teatro, sino que más o menos inventó la lógica formal, sentó las bases del método científico, produjo avances significativos en la teoría política, la ética, la zoología y, por lo que yo sé, un miércoles por la tarde que no tenía nada mejor que hacer inventó el monopatín.

Nacido en el 384 a. C., era hijo del médico personal del rey de Macedonia. Fue educado como un aristócrata y enviado a la Academia de Atenas a los diecisiete años para estudiar filosofía con Platón. Permaneció allí dos décadas y, al parecer, en general fue un fiel seguidor de su maestro.

Por eso resulta un tanto extraño que acabara siendo el gran estudioso de la retórica y, de hecho, también de la poética. Como he dicho, Platón desconfiaba de la retórica, lo mismo que desconfiaba de la poesía y del teatro. La retórica ensucia las lentes del filósofo, le arroja arena al rostro y permite al demagogo quedarse con la chica (o quizá con el chico).

Aristóteles era discípulo de Platón y parece que, inicialmente, esa también fue su posición. Pero asimismo era un hombre práctico. Platón tenía una sensibilidad de matemático, sus investigaciones de la realidad solo se desarrollaban en su mente. Las investigaciones de Aristóteles eran más prácticas: cuando quería saber cómo era el interior de un pulpo, cogía un escalpelo y diseccionaba uno.

Por la época en que murió Platón, Aristóteles —acaso irritado porque no se le ofreció la dirección de la Academia del maestro o porque, debido a razones políticas, los macedonios cada

vez eran menos populares en Atenas— abandonó la ciudad.

No regresó hasta el 335 a. C. —cuando, entre otras cosas, Atenas volvió a ser segura para los macedonios—, a la edad de cincuenta años, y fundó su propia escuela, el Liceo. Cuando escribió la *Retórica* estaba respondiendo a un problema directamente práctico. Aristóteles necesitaba atraer alumnos y como su rival, Isócrates, enseñaba retórica, el Liceo tenía que estar en condiciones de competir. La necesidad es la madre de la ciencia.

En muchos aspectos la *Retórica* es un tanto confusa. No era un libro destinado a publicarse, sino que más bien parece una colección de notas para las charlas que Aristóteles daba a sus alumnos o los apuntes tomados por los alumnos durante las charlas. Estilísticamente, es de una sobriedad espartana, mejor dicho, ática.

La *Retórica* nos presenta a Aristóteles como el observador austero y abatido, a veces un tanto perplejo, de un mundo envilecido: un mundo en el que los jóvenes son necios y los viejos mezquinos, la mayoría de la gente cometería un delito si pensara que no iba a ser descubierta y los manipuladores astutos y bribones pueden ganarse al público con la mayor facilidad.

Sus argumentos, aunque con frecuencia son de una concisión gnómica, se ilustran con ejemplos inesperados: un ojo morado es comparado a una cesta de moras («porque el ojo morado es de color púrpura y la cesta de moras también aunque en una magnitud mayor»), por ejemplo, o un arco a «una lira a la que falta una cuerda».

También hay en ella algún que otro chismorreos antiguo. Por ejemplo, nos enteramos de que, entre los espartanos, el pelo largo en un hombre es una marca de nobleza: «Porque ello es indicio de que se trata de un hombre libre, y es que no es fácil hacer trabajos a sueldo si uno se ha dejado crecer el pelo». También nos habla de Polícrates, que pronunció un panegírico a los ratones que royeron las cuerdas de los arcos de un ejército asirio invasor.

Pero todo esto no son más que jugosas anécdotas. Lo importante es que la obra está a medio camino de ser un manual: no se trata de un ejercicio académico, sino de un curso introductorio a los principios básicos de la composición de discursos. Y si está a medio camino de ser un manual, también lo está de ser otra cosa. Es un intento de formular una teoría de la retórica y darle un lugar en la filosofía. Aristóteles trató de rescatar la retórica de su función puramente instrumental: el logro retórico más alto, en su opinión, era una expresión de la *areté*, la virtud.

En vez de enseñar una serie de consejos y trucos para el éxito momentáneo, como haría un sofista embaucador, Aristóteles intentó crear una visión coherente de por qué funcionaban esos consejos y trucos. Se podría decir que si otros maestros de retórica enseñaban a conducir, Aristóteles era un mecánico de coches. No se limitaba a saber dónde estaba el acelerador, quería saber qué ocurría bajo el pedal.

Así que cuando comprendemos qué se propuso Aristóteles —que su teoría de la retórica también es esencialmente una teoría de la naturaleza humana—, no podemos evitar sentir admiración. En su concepción, tanto los medios como los fines de la retórica participan de las más profundas cuestiones humanas. Sostiene que el objeto de la retórica deliberativa, por ejemplo, es la «felicidad», y por lo tanto busca definir qué constituye el bien. En relación con la retórica judicial investiga qué queremos decir con justicia y equidad. Y, en cada caso, está atento a la noción de que lo que se dice ha de adecuarse a la audiencia que lo escucha, por lo que todo —desde lo que resulta verosímil en cuanto al motivo hasta la estética del estilo de la prosa— queda dentro del alcance de su obra.

En otras palabras, Aristóteles resplandece porque fue la primera persona que se dio cuenta de que el estudio de la retórica es el estudio de la humanidad misma.

¿Y qué vino después? Sería necesario un libro distinto, mucho más extenso y erudito, para trazar en detalle el desarrollo de la enseñanza y la teoría de la retórica entre el mundo antiguo y el presente. Pero merece la pena presentar un esbozo. Si usted está impaciente por pasar a los mecanismos de la retórica, no dude en saltárselo. Pero para comprender cómo las cosas llegaron a ser lo que son, resulta útil tener un sentido de la historia. Si consideramos la tradición clásica de la retórica como un río, mientras fluye hasta el presente forma varios recodos y a veces se hace subterráneo. No digo esto en sentido figurado: las obras de Aristóteles, por ejemplo, pasaron un par de centenares de años en un sótano de lo que hoy es el occidente de Turquía antes de que alguien las sacara a la luz en el siglo I a. C.

Cicerón, la gran eminencia de la época romana, aunque siguió a Aristóteles, quizá no conociera su obra de primera mano. Después de él, el hispanorromano Quintiliano escribió la extraordinariamente vigorosa y pragmática *Institutio Oratoria*(10), en la que recordaba melancólicamente al maestro, en el siglo I d. C.

El otro gran texto romano que pervive es *Ad Herennium*, aproximadamente contemporáneo de Cicerón y al que se le atribuyó durante siglos. Gracias en parte a esa atribución equivocada, *Ad Herennium* fue el manual más popular hasta el Renacimiento. Con toda probabilidad Shakespeare lo conocía.

Pero antes de llegar a Shakespeare hemos de atravesar la Edad Media, cuando está demostrado que la gente se comunicaba con gruñidos, bufidos y entrechocar de hachas(11), y nadie prestaba mucha atención a las teorías aristotélicas de la metáfora. Afortunadamente, el mundo islámico permanecía alerta y la mayoría de los textos clásicos que tenemos actualmente se conservaron en su traducción árabe. En el Renacimiento temprano se retradujeron del árabe y volvieron a Occidente.

En los siglos siguientes hubo dos influencias decisivas en la forma en que se desarrolló la retórica: el cristianismo y la palabra escrita. Los textos clásicos fueron forzados a adaptarse a un molde cristiano cuando estudiosos como san Agustín y santo Tomás de Aquino buscaron formas de presentar a los antiguos como cristianos *avant-la-lettre*. Y, por supuesto, en los sermones el cristianismo ofrecía una ocasión formal habitual de hablar en público. Teníamos una forma de oratoria deliberativa cuyo objetivo no era tanto el bien en la política pública como ganar o mantener los espíritus; y en la teodicea —la justificación de Dios y su relación con los hombres—, así como en otros aspectos de la apologética cristiana, se manifiestan aspectos judiciales y epidícticos de la retórica cristianizada.

Por otra parte, el hecho de que la transmisión sea escrita, en vez de oral, tiene consecuencias de gran alcance. La principal mutación fue el desarrollo del *ars dictaminis*: un cuerpo de sabiduría aceptada sobre la escritura de cartas que seguía los cánones clásicos de la retórica y los aplicaba en forma epistolar. En el Renacimiento la retórica ya ocupaba un lugar tan central en la cultura como hábito del pensamiento que determinaba la forma en que se enfocaba el conocimiento. Por ejemplo, la *Apologia pro Tychone contra Ursum*, de 1601, de Johannes Kepler, es un discurso judicial... sobre el tema de la astronomía. *Defensa de La poesía*, que sir Philip Sidney escribió en la década de 1580, tiene la forma de un discurso clásico de siete partes.

En *Trabajos de amor perdidos*, Shakespeare hace que Berowne se lamente:

Frases de tafetán, precisos términos de seda,  
hipérboles exageradas, afectación pulida,  
figuras pedantes; esas moscas de estío

me han inflado de vacua ostentación...

Eso pone claramente de manifiesto que Shakespeare no solo conocía las «hipérboles exageradas» y las «figuras pedantes» de la retórica formal, sino que pudo haber supuesto que su público estaría lo suficientemente familiarizado con ellas como para responder con exclamaciones de reconocimiento.

Y seguramente lo estaba. En la época de Shakespeare, la retórica ocupaba un tercio de la educación básica. El currículo de la escuelas consistía en gramática, lógica y retórica, un sistema de tres partes denominado «trívium», que se consideraba el fundamento del saber. Constituía la base del «cuadrívium» —aritmética, geometría, música y astronomía—, más difícil, que los estudiantes debían aprender a continuación. Las siete materias en conjunto se llamaban las «artes liberales». Así había estado organizada la educación desde la Edad Media.

Esa división de las artes liberales no es accidental: articula un sistema de pensamiento coherente. Las tres artes del trívium están relacionadas con la mente, mientras que las cuatro del cuadrívium lo están con la materia. La hermana Miriam Joseph(12) categorizó la relación de las artes triviales de la siguiente forma: la lógica se interesa por la cosa como se conoce, la gramática por la cosa como se simboliza, y la retórica por la cosa como se comunica. Considera a la retórica «el arte maestra del trívium».

En el Renacimiento el arte de la retórica se solapaba sustancialmente con las artes del drama y la poesía, no solo por sus congruencias formales en cuanto al ritmo, efectos de sonido, metáforas, etcétera, sino porque quienes querían poner el lenguaje al servicio del poder eran cortesanos de un monarca absoluto, no ciudadanos de la democracia ateniense. La poesía y el drama estaban profundamente imbricados en redes de patronazgo: loas, dedicatorias de adulación, circulares groseras y mordaces «certámenes verbales» con los rivales.

La obra de George Puttenham (h. 1530-1590), que en 1589 escribió un libro titulado *The Arte of English Poesie*, considerado «el texto central de la poética cortesana isabelina»[4], nos permite asomarnos a aquel mundo.

En el primer libro del *Arte*, una historia de la poesía, Puttenham es claro: «Cómo los poetas fueron los primeros filósofos, los primeros astrónomos, historiógrafos, oradores y músicos del mundo»:

Así pues, el hombre recibe por naturaleza la articulación y el lenguaje para persuadir a los demás y ayudarse a sí mismos [... y la poesía es] más elocuente y retórica que la prosa ordinaria, que utilizamos en nuestra conversación cotidiana: porque está embellecida y se exhibe con toda suerte de lozanos colores y figuras, en virtud de los cuales nubla el juicio de un hombre, y guía su opinión por este camino, aquel hacia el que la impresión del oído incline con más afecto al corazón y lo dirija [...] Por todo esto los poetas fueron también desde el principio los más persuasivos y su elocuencia fue la primera retórica del mundo.

Por lo tanto, cuando Puttenham escribía sobre poética, también estaba hablando de retórica. Se le recuerda principalmente por su heroico intento de naturalizar las figuras y tropos de la oratoria clásica, dándoles nombres y ejemplos ingleses. Su uso nunca llegó a imponerse a nivel general, pero siguen siendo una entretenida curiosidad histórica.

Enumera 121 figuras y las organiza de acuerdo con una taxonomía que hoy resulta muy útil, agrupándolas de acuerdo con sus efectos(13). Puttenham hablaba de «figuras del oído» y «figuras del entendimiento» —esto es, las alteraciones del lenguaje que hacen que una frase suene mejor y las que afectan a su argumento—, y las subdividió en figuras que operaban por «desorden»,



«exceso» o «intercambio».

La *aliteración* recibe el nombre de «letra igual»(14), por ejemplo. A la *sinécdoque* —utilizar una parte para referirse al todo, como cuando se dice «un rebaño de cien cabezas» o «ruido de sables»— la llama «aguda ocurrencia». La *erotema* es «la interrogadora». El *zeugma* —la figura en la que un solo verbo gobierna varios sujetos, como en «apagó la luz y el cigarro»— se llama «provisión única».

La *hipérbole* es «la gran mentirosa» o «la desmesurada». La *antífrasis*, el uso sarcástico de una palabra para decir lo opuesto —por ejemplo: «ya habló Einstein»— se denomina «burla descarada». Y el *micticismo* (un insulto que va acompañado de un gesto: «te hago una pedorreta») está magníficamente naturalizado como «adefesio burlón».

Los términos de Puttenham unas veces son concretos y otras más imaginativos. La *epizeuxis* —la repetición de una palabra sin nada entre medias: «tira, tira, tira»— nos trae a la mente las moquetas que se extienden de pared a pared cuando Puttenham la denomina «la estera» (o «el sortilegio del cuco»).

Considerado desde nuestra perspectiva, el proyecto de dar nombres ingleses a las figuras clásicas del lenguaje parece quijotesco en el mejor de los casos: algo así como el intento de George Bernard Shaw de racionalizar la ortografía inglesa, las campañas feministas de la década de 1970 por introducir *herstory* y *womyn*(15) en el lenguaje estándar, la cruzada de la Académie Française contra los préstamos anglosajones o la ilusión de que el esperanto se convirtiera en una lengua universal.

Pero, en aquella época, incluso pudo haber parecido sensato. Después de todo, los términos latinos y los griegos sobreviven en variaciones más o menos libres, y los equivalentes ingleses de Puttenham no dejan de tener su encanto, si bien a veces resultan un tanto extravagantes. Incluso si se equivocó, su legado nos enriquece.

Sin embargo, lo más cómico sobre Puttenham es que sobrevive no solo por su trabajo sobre la retórica, sino como un ejemplo de su eficacia. Sería fácil dar por supuesto —como se hizo durante muchos años— que el autor de *The Arte of English Poesie* era como se representaba a sí mismo: un cortesano experimentado y urbano, educado y viajado, con acceso a los círculos íntimos de la corte isabelina.

La realidad es que Puttenham era tan caballeroso como Jonathan Aitken, tan devoto de su esposa como Hugh Hefner y estaba tan bien relacionado con los círculos de la corte como yo. Era estafador, tramposo, maleducado y sinvergüenza. A lo largo de su vida pasó varias temporadas en la cárcel, le demandaron judicialmente incontables veces, se negó a pagar la pensión a su esposa, dejó embarazadas y abandonó a una sucesión de sirvientas, planeó castigar con una paliza a los sacerdotes poco modélicos y en una ocasión secuestró a una adolescente y la retuvo como esclava sexual(16). Como lo resume Steven W. May en su artículo: «En la biografía revisada de Puttenham figuran maltrato a su cónyuge, esclavitud sexual y varias excomuniones de la Iglesia de Inglaterra».

Ahora sabemos que gran parte de lo que decía del estilo cortesano isabelino era completamente falso y es evidente que May disfruta señalando lo zafia que es su supuestamente cortesana poesía: «Dejando de lado el refinamiento cortesano, el simple sentido común habría impedido a cualquiera de los cortesanos de la reina describirla, ni siquiera por analogía, como una “amargada marchita”».

Ahora es fácil reírse, pero su fraude engañó a todos. Durante la mayor parte de medio siglo, el autor de *The Arte* fue tenido por un elevado cortesano y su obra por el fruto de un profundo

conocimiento privilegiado. Más aún, su lugar en los cánones de la poética y la retórica ha sobrevivido al descrédito personal de su autor.

Se decía que Puttenham era «aficionado a las disputas, las prácticas insidiosas y los artificios difamatorios [...] extremadamente astuto a la hora de deformar la verdad, elocuente en sus palabras y su discurso, y poseía mucho talento para la invención de agravios»[5]. Aunque la intención de estas palabras no era elogiosa, ¿podría haber un epitafio mejor para un retórico?

Fuera del ámbito de la poesía cortesana, la tradición de los textos de retórica siguió floreciendo. Brian Vickers, estudioso de la retórica, afirma que entre 1400 y 1700 se publicaron unos 2.000 libros sobre el tema. En las escuelas no se favorecía la originalidad al estudiar la retórica. La educación era repetitiva y aburrida: había que memorizar *sententiae* (aforismos) y analizar las *Metamorfosis* de Ovidio u otros textos igualmente reverenciados, identificando las figuras retóricas y anotándolas en los márgenes (el ejemplar de Milton del *Orlando furioso* está marcado de esta forma).

En el siglo XVIII empezó a ponerse más énfasis en la acción, y la «elocución» arraigó como una disciplina por derecho propio. Proliferaron los profesores y los manuales, que enseñaban cómo había que vestirse, las posturas y gestos que convenía adoptar y las modulaciones de voz adecuadas; como mostraba *Pigmalión* en 1912, el vínculo entre la elocución y la clase aún era determinante en la sociedad británica más de un siglo después.

Una de las eminencias olvidadas del siglo XVIII es el maestro y religioso escocés Hugh Blair (1718-1800), cuyas *Lectures on Rhetoric and Belles Lettres* alcanzaron 130 ediciones a lo largo de más de un siglo. Admirado por Jane Austen, el doctor Johnson y David Hume, a él se debe la primera edición escocesa de Shakespeare y una edición uniforme en cuarenta y cuatro volúmenes de los poetas ingleses. Tres décadas después de su muerte se decía de él que tenía «tanto gusto y talento que su mente rayaba en la genialidad»[6].

En su obra sobre la retórica, Blair aplicó un nuevo enfoque a la tradición, haciendo hincapié en la importancia de cultivar el gusto propio y del genio individual sobre «la imitación servil de cualquier autor», y la palabra escrita sobre la hablada.

No obstante, coincidía con Quintiliano en que había una relación vital entre la virtud y la excelencia retórica. «El lenguaje —escribió en la Introducción— es el gran instrumento gracias al cual el hombre es beneficioso para el hombre, y es al intercambio y la transmisión de pensamientos, por medio del lenguaje, a lo que debemos principalmente el perfeccionamiento de los pensamientos mismos».

Hoy sigue teniendo validez su advertencia sobre la mala o falsa retórica:

Los adornos de la composición se han utilizado para disimular la falta de contenido o para ocupar el lugar de este; y se ha buscado el aplauso momentáneo de los ignorantes en vez de la aprobación duradera de los juiciosos. Pero semejante impostura nunca puede mantenerse por mucho tiempo. El conocimiento y la ciencia han de aportar los materiales que constituyen el cuerpo y la sustancia de toda composición valiosa. La retórica sirve para pulirlos, y sabemos que solo pueden pulirse bien los cuerpos firmes y sólidos[7].

El siglo XVIII también presencié varios cambios radicales en la forma de gobierno. Las revoluciones francesa y estadounidense propiciaron que los sistemas tiránicos fueran sustituidos —al menos, sobre el papel— por democracias representativas. Recordando lo que dijo Zhou Enlai, todavía es pronto para valorar su impacto, pero, cuando la idea de democracia cobró popularidad en Occidente, se reforzó la importancia y la efectividad de la retórica como

herramienta de influencia política. Las asambleas representativas se configuraron, en mayor o menor medida, siguiendo los modelos del mundo antiguo. En cierto sentido, el círculo se había cerrado.

Sin embargo, en los siglos XIX y XX el estudio de la retórica quedó marginado en colegios y universidades. Su asociación con los clásicos, que en el siglo XX fueron desapareciendo de los planes de estudio, no le favoreció. Su territorio se vio colonizado de forma gradual por disciplinas más modernas, de apariencia más científica, como la lingüística, la psicología y la crítica literaria. Pero, como sostenía al comienzo de este capítulo, la práctica de la retórica siguió floreciendo y extendiéndose, y actuando de formas a las que se podían aplicar las antiguas herramientas de estudio e interpretación. Estas herramientas se describen con más detalle en los capítulos siguientes.

Seguramente echará en falta mujeres en la historia de la retórica. Por supuesto, desde Isabel I de Inglaterra hasta Emmeline Pankhurst, ha habido mujeres que han pronunciado discursos ardientes. Pero también es cierto que, en general, la retórica ha sido un asunto masculino. No solo porque, en la sociedad occidental, los hombres han sido los que, en general, han ocupado los puestos que daban la ocasión de pronunciar discursos, sino también porque, con pocas excepciones, a ellos era a quienes se educaba para pronunciarlos y sus discursos tenían más probabilidades de quedar registrados.

De hecho, el momento en que las escuelas dejaron de enseñar la retórica tradicional coincidió aproximadamente con la llegada de las niñas a las aulas. Y el momento en que las mujeres no solo adquirieron los derechos políticos sino que también pudieron ejercerlos en los parlamentos, los tribunales y los consejos de administración del mundo moderno estuvo muy próximo a aquel en que nuestra larga historia de entender la retórica y reflexionar sobre ella se hundió en las aguas del Lete.

Y aquí estamos. Pero esos grandes terremotos sociales significan que, incluso si nos parece que el punto culminante de la retórica masculina pertenece al pasado, tenemos la certeza de estar presenciando los comienzos de una gran era en la retórica de las mujeres. Con Margaret Thatcher como nuestro Cicerón podemos esperar grandes cosas.

## Las cinco partes de la retórica

---

---

Primera parte: *Invención*  
Segunda parte: *Disposición*  
Tercera parte: *Elocución*  
Cuarta parte: *Memoria*  
Quinta parte: *Acción*

---

Desde Cicerón la oratoria se suele dividir en cinco partes básicas, que a veces se denominan los «cánones de la retórica». No se me ocurre ninguna razón de peso para hacerlo de otra forma: la división puede sonar un tanto extraña al principio, pero es completamente congruente.

Lo que no hay que perder de vista es que la retórica es un arte de contornos poco definidos, cuyas partes se solapan y se mezclan. Distintas autoridades han organizado de formas diferentes su contenido —que no aparece así en Aristóteles, aunque cabe sostener que la *Retórica* lo implica o anticipa— y no pienso seguir a ninguna de ellas al pie de la letra.

Pero, para empezar, esto es lo que decía Quintiliano: «Todo el arte de la oratoria, como han enseñado los autores más grandes, consta de cinco partes: invención, disposición, elocución, memoria y acción»[\[8\]](#).

Estas cinco partes corresponden de forma aproximada a la secuencia que podemos seguir para preparar un discurso o, más en general, cualquier alocución persuasiva. Pensamos lo que queremos decir, organizamos el orden en que lo vamos a decir, hallamos la forma en que queremos decirlo, lo memorizamos y después ¡allá vamos!

Véamos estos pasos uno a uno.

---

## LA PRIMERA PARTE DE LA RETÓRICA

### INVENCIÓN

Aristóteles dijo que la tarea básica del retórico era «descubrir los mejores medios de persuasión». Eso es lo que, en este contexto, significa «invención»: no imaginar cosas, sino explorar lo que hay que decir sobre un tema. *Inventio*, el término latino original, significa «descubrir», «encontrar».

La invención es hacer los deberes: imaginar por anticipado exactamente qué argumentos pueden presentarse a favor y en contra de una proposición dada, seleccionar los mejores que estén de nuestro lado y hallar contraargumentos para los opuestos.

Casi siempre habrá más líneas argumentales de las que sea posible o prudente seguir. La pericia está en hallar las que resultarán más convincentes a quienes se va a dirigir. Por ejemplo, si es el gerente de una sala de rock y quiere subir el precio de la entrada, el argumento que utilizará para justificar la medida ante sus clientes —que le permitirá invertir en mejorar el local, contratar a grupos más famosos, hacer más intensa la experiencia de los conciertos, etcétera— no será el mismo que presentará ante sus accionistas.

La clave aquí es formarse un juicio sobre la audiencia. ¿A qué se dedican en la vida? ¿Cuáles son sus intereses y prejuicios? ¿De qué sexo? ¿De qué edad? Aristóteles, por ejemplo, establece en la *Retórica* una serie de características que distinguen a los jóvenes de las personas mayores.

Los jóvenes, afirma, son impacientes, volubles y propensos a desear, y «en cuanto a los deseos del cuerpo son especialmente inclinados a los sexuales e incapaces de dominarlos». Son ambiciosos, pero no les preocupa el dinero y «no tienen mal natural, sino bueno, porque no han conocido aún muchas perversidades». Son esperanzados, porque, al contrario que el experimentado Aristóteles, todavía no se han dado cuenta de que «la mayoría de las cosas acaban saliendo mal»<sup>(17)</sup>.

Sostiene que el idealismo es una característica de los jóvenes porque prefieren hacer las cosas por razones que concuerdan con sus ideas de la virtud a hacer las cosas por provecho; y quieren a sus amigos porque todavía les agrada su compañía sin que esta se vea ensombrecida por la competencia de intereses<sup>(18)</sup>.

Los mayores, por el contrario, son suspicaces y «malhumorados», están amargados por las decepciones y «creen, pero no saben nada»: nunca se lanzan a algo con entusiasmo, sino que se escudan en evasivas con «quizá» y «tal vez». Son «malhumorados», «viven más de recuerdos que de esperanzas», son «esclavos del lucro» y «compasivos, pero no por el mismo motivo que los jóvenes; pues estos lo son por amor a sus semejantes, mientras que aquellos por su debilidad, pues creen que que todos los males les amenazan».

Así pues, estos son los modos de ser de los jóvenes y los viejos. Por lo tanto, como todos los hombres aceptan discursos acordes a su edad y su carácter, no es difícil ver cómo debemos usar los discursos para producir una determinada impresión de ellos y de nosotros mismos<sup>[9]</sup>.

Aristóteles identificó tres líneas distintas de argumento, o enfoques persuasivos, en los que divide el proceso de invención. Debido a mi infantilismo constitucional, siempre me ha parecido que deberían haber sido los nombres de los tres mosqueteros: Ethos, Logos y Pathos.

Estos tres tipos son el fundamento absoluto de la persuasión escrita y oral. El primero describe la forma en que el hablante establece —tanto abierta como más sutilmente— su bona fides en cuanto hablante y su relación con los oyentes. El segundo es la forma en que trata de influir en ellos mediante la razón (es, con mucho, el más débil, dada la irracionalidad que se observa por doquier en los seres humanos). El tercero es la forma en que trata de despertar en ellos ira, piedad, temor o entusiasmo.

En el pasado he intentado resumirlos rudimentariamente de la siguiente forma. Ethos: «Compre mi coche usado porque soy Lewis Hamilton». Logos: «Compre mi coche usado porque el suyo está averiado y el mío es el único que está en venta». Pathos: «Compre mi coche usado o esta preciosa gatita, que sufre una extraña enfermedad degenerativa, morirá entre terribles sufrimientos, porque mi coche es lo único que me queda en el mundo y lo estoy vendiendo para pagarle el tratamiento médico».

Veamos los mosqueteros uno por uno.

#### ETHOS: LA IMPORTANCIA DEL CARÁCTER, O MIRA QUIÉN HABLA

«Hola, soy Troy McClure. Me recordarán de series de televisión como *Buck Henderson*, *Union Buster* y *Troy and Company's Summertime Smile Factory*. Hoy estoy aquí para hablarles de Spiffy, el quitamanchas del siglo XXI. Conozcamos a su inventor, el doctor Nick Riviera...».

El personaje de *Los Simpson* Troy McClure es un ejemplo perfecto de cómo funciona —o debe funcionar— el ethos. Lo muestra desde el principio: yo soy fulano de tal y esto es lo que he hecho.

En este caso el sarcasmo está en el hecho de que las credenciales de Troy siempre sean fracasos televisivos de los años setenta y anuncios de falsos remedios en la teletienda. Eso es lo que nos hace reír... y nos hace reír porque todos reconocemos instintivamente cuando el ethos fracasa miserablemente.

El ethos es el primero entre iguales. Cómo nos presentamos —a lo que normalmente están dedicados los primeros momentos del discurso— es la base sobre la que descansa todo lo demás. Establece el vínculo entre el orador y los oyentes, y orienta la recepción que tendrá el discurso.

El público tiene que saber (o creer, que en la retórica es lo mismo) que usted es digno de confianza, que está legitimado para hablar sobre el tema y que además lo hace de buena fe. Sus oyentes tienen que creer que usted es «un buen tipo».

Quizá lo más importante de todo, en el noventa y nueve por ciento de los casos, tratará de convencer a sus oyentes de que es uno de ellos y de que sus intereses son idénticos en este caso o, para ser más convincente todavía, en todos los casos.

«¡Temblad, gusanos!» puede funcionar bien para abrir un discurso si eres Ming el Cruel. Pero el comandante del cohete de guerra Ajax no necesita recurrir al ethos.

El ethos impregnará todo lo que venga después, incluidos el logos y el pathos. Sus argumentos tendrán más probabilidades de prosperar si se basan en supuestos comunes de sus oyentes o, en casos especiales, si estos están dispuestos a aceptar su autoridad. De la misma forma, sus posibilidades de despertar ira o piedad entre quienes le escuchan dependerán de hasta qué punto estén dispuestos a identificarse con la ira o la piedad que usted parezca sentir.

El ethos es lo que nos da el «Ich bin ein Berliner» de John Kennedy, el «Siento vuestro dolor» de Clinton y la insistencia de Margaret Thatcher en que su gestión de la economía británica simplemente se regía por los principios de una austera ama de casa, pero en magnitudes nacionales.

El estudioso moderno de la retórica Kenneth Burke ponía de relieve la importancia del decoro —cumplir las expectativas de la audiencia— para que ethos cumpla su función: «Solo convences a un hombre en la medida en que utilizas su lenguaje en la forma de hablar, los gestos, la tonalidad, el orden, la imagen, la actitud y la idea, *identificando* tu estilo con el suyo»[\[10\]](#).

Veamos un ejemplo: «¡Amigos, romanos, compatriotas, prestadme atención!». Las palabras con las que comienza la oración fúnebre de Marco Antonio en *Julio César* constituyen, subrepticamente, la forma por excelencia de establecer el ethos: el hablante se posiciona en relación con la muchedumbre. No se dedica a alardear, sino que, definiendo a la muchedumbre en esos términos, Marco Antonio está presentándose como uno de ellos([19](#)).

Estas primeras palabras parecen un tricolon ascendente —un grupo de tres términos de fuerza creciente—, aunque constituyen un caso especial y sutil. Se perciben como un crescendo, pero no necesariamente forman uno en términos de significado. ¿Acaso no tiene «amigos» más fuerza como vocativo que «compatriotas»? En realidad, parece que están al mismo nivel y, en cierto sentido, lo están.

Marco Antonio primero se dirige a la muchedumbre a nivel humano, como amigos, estableciendo con ellos un vínculo de sentimientos que espera extender a César. Entonces, les recuerda que son romanos, con todos los deberes cívicos y legales que la ciudadanía implicaba. Por último, emplea un término que denota la convergencia de los dos anteriores —ser compatriotas significa experimentar la *romanitas* como compañerismo— y la fraternidad entre el hablante y la audiencia.

En realidad, lo que da a los tres términos ([20](#)) su fuerza culminante es un efecto métrico. La primera palabra de una sílaba, la segunda de dos (una acentuada y la otra no acentuada), la tercera de tres (acentuada, no acentuada, no acentuada). Un monosílabo acentuado, un troqueo y un dácilo, para los fanáticos de la métrica. O, para los que tienen el ritmo en los dedos, algo así como el comienzo de «Back in Black», de AC/DC: *DUM! DUH-dum! DUH-duh-dum!* Esas tres palabras tienen un poderoso efecto.

Entonces, en vez de ordenar silencio, pide: «Prestadme atención». El modo gramatical es imperativo, pero el efecto retórico es de intimidad y humildad. Está pidiendo que se le preste algo: a nivel del subtexto, una expresión de confianza fraternal.

En el verso siguiente —«Vengo a inhumar a César, no a ensalzarlo»— juega la carta retórica de la antirretórica. No ha venido a hacer un discurso bonito, nos dice, sino a llevar a cabo un trabajo. Una mentira donde las haya, pero así son las cosas. Más adelante, establece y refuerza el contraste con Bruto:

Yo no soy orador, como Bruto;  
como todos sabéis, un hombre franco y sencillo,  
que amaba a su amigo...

¡Eso es caradura! La torpeza deliberada de «plain blunt man» [un hombre franco y sencillo], un moloso (tres sílabas acentuadas seguidas) que interrumpe el flujo del pentámetro, sirve para reforzar el mensaje. En realidad, como atestigua la falta de ritmo de su comienzo —«romanos,



compatriotas y amigos» [*romans, countrymen, and lovers*]— es Bruto el que no tiene oído.

Marco Antonio sigue su discurso haciendo del vínculo que ha establecido con la muchedumbre un arma contra los conspiradores:

¡Oh, señores! Si estuviera dispuesto a excitar  
al motín y a la cólera a vuestras mentes y corazones,  
sería injusto con Bruto y con Casio,  
quienes, como todos sabéis, son hombres honorables.  
No quiero ser injusto con ellos. Prefiero  
serlo con el muerto, conmigo y con vosotros,  
antes que con esos hombres tan honorables.

Para hacer lo correcto según esos «hombres honorables», afirma, no solo tendría que traicionarse a sí mismo, sino también al difunto César y a la multitud de romanos a los que está hablando. En otras palabras, Antonio pone los intereses de los conspiradores de un lado y los de los demás romanos, vivos y muertos, él mismo incluido, en el otro.

Eso es *ethos* donde lo haya. Y así es como todos los políticos modernos configuran su «narración»: intentando situarse como uno más del pueblo, en vez de por encima de él.

George W. Bush, nacido en Connecticut en un entorno privilegiado, cultivó en su forma de vestirse y en sus ademanes el *ethos* de un rudo tejano en vez de el del licenciado de Yale que es realmente. La forma de pronunciar las vocales y la oclusiva glotal(21) de Tony Blair mientras estuvo en el poder obedecía a un intento de disimular que fue educado en un colegio privado; lo mismo puede aplicarse a la poco convincente insistencia de David Cameron de que pertenece a la «clase media».

Una historia que circuló sobre Peter Mandelson —que, al visitar un establecimiento de *fish and chips* en su circunscripción en el norte del país confundió el puré de guisante con guacamole— le perjudicó porque debilitó su *ethos*; y en cuanto a John Prescott jugando al croquet en Dorneywood(22)... Pero esto no es nada nuevo. Harold Wilson fumaba puros en privado y pipa en público.

En una ocasión, el parlamentario laborista Michael Meacher llegó a demandar a un periodista por haber dicho que era de clase media. Meacher solía jactarse de sus orígenes campesinos, pero en 1988 el columnista político Alan Watkins pinchó su burbuja señalando que el rústico padre de Meacher en realidad había sido contable. Y lo que es sorprendente es que pasaron tres semanas discutiendo la cuestión en el Alto Tribunal. Según todos los relatos, el momento decisivo fue cuando en un interrogatorio cruzado a Watkins se le escapó una risita. «¿No se da usted cuenta — le reprobó pomposamente el abogado de Meacher— de que esto es un asunto muy serio?». Watkins, que además era abogado, por lo que estos no le intimidaban en absoluto, simplemente soltó una carcajada y respondió: «¡No, no lo es!». En cualquier caso, Meacher perdió con toda justicia.

Varios años antes, en una entrevista televisada en 1963, otro político británico cometió el error de alardear en la BBC de haber «vivido entre mineros durante veinte años». Aquel político era lord Home, también conocido como sir Alexander Frederick Douglas-Home, caballero de la Orden del Cardo, y la respuesta fue una magnífica caricatura de Gerald Scarfe en *Private Eye*. Mostraba al aristócrata saltando alegremente con una escopeta bajo el brazo, en un coto de caza de urogallos en el que a lo lejos se divisa un castillo, mientras que, en la parte inferior, bajo el páramo, se ve una masa de mineros troglodíticos apiñados bajo cinco metros de negro carbón(23).

El ethos puede ser resbaladizo. Entre los discursos más famosos de los tiempos modernos está el que pronunció, al parecer improvisando, un oficial británico en la víspera de la invasión de Irak. En marzo de 2003, el coronel Tim Collins se dirigió a 800 hombres del 1.º Batallón del Real Regimiento Irlandés mientras esperaban en un campamento en el desierto kuwaití a que los enviaran a la frontera de Irak.

La periodista que lo transcribió, Sarah Oliver, del *Mail on Sunday*, informó más tarde:

El discurso fue completamente improvisado. Me dijo: «Tendré que decir algunas palabras a los hombres para explicarles por qué deben vacunarse contra el ántrax o tomar los antipalúdicos; si no, no se molestarán en hacerlo».

El discurso creció y creció y se convirtió en algo magnífico, te hacía comprender el verdadero significado de «grito de guerra». Fue justo después de una tormenta de arena y todos los hombres estaban de pie a su alrededor en semicírculo en el centro de un patio polvoriento.

Muchos de los soldados irlandeses eran muy jóvenes y él quería explicarles algo de la historia y la cultura de Irak. Sabían que, en casa, mucha gente tenía dudas sobre la justificación de la guerra y él quería tranquilizarlos y decirles por qué estaban allí. Pronunció el discurso sin un apunte y se extendió largo tiempo. Al final, todos se sentían preparados para lo que fuera a ocurrir.

Si el relato de Oliver es digno de crédito —y no hay ninguna razón para que no lo sea—, pronunciar un discurso así improvisado fue algo extraordinario. Es posible que lo preparara un poco antes, lo que sería natural. Los discursos improvisados más efectivos son premeditados y los mejores discursos premeditados surgen de improviso.

«Vamos a liberar, no a conquistar», comenzó el coronel Collins, y continuó en tono elevado aludiendo a «ese antiguo país», describiendo Irak como «el lugar del Jardín del Edén, del Diluvio Universal y donde nació Abraham»(24) y pidiendo a sus hombres «que no causaran ofensas allí». Debían ser «feroces en el combate... magnánimos en la victoria» y avivar la «luz de la liberación» en los ojos de los niños. Habló de «némesis» y de «la marca de Caín», de comandantes enemigos «con las almas manchadas» «atizando los fuegos del infierno».

«Se avergonzarán de vosotros si vuestra conducta no es ejemplar, porque vuestros actos os seguirán por toda la historia —advirtió a sus hombres, y añadió zeugmáticamente—: No deshonraremos nuestro uniforme ni a nuestro país». Y terminó con una elipsis casi shakespeariana: «Ahora, al norte».

El discurso puso en tensión los nervios y llamó a la sangre(25) con brillantez. Fue reproducido en todo el mundo y se dice que el presidente Bush hizo que le colgaran una copia en la pared del Despacho Oval. Sus periodos vibrantes, su hermosa grandilocuencia, el equilibrio de sus pares y su vívido sentido de cómo en aquel momento la historia giraba sobre aquellos hombres... fue un *tour de force*. Convirtió al coronel Collins en una estrella.

Unos meses después, me encontraba viajando en coche con un oficial del ejército de cierta graduación y dimos en conversar sobre el discurso del coronel Collins. Para mi asombro, no le daba mucho valor. De hecho, incluso parecía irritarle.

Según él, el discurso había tenido un efecto brillante, pero en la audiencia equivocada. Con sus frases altisonantes y la nobleza de sus sentimientos había impresionado a los periodistas, los corresponsales de televisión, los estadistas y los lectores en sus confortables hogares. Le parecía presunción, un alarde de cara a la galería.

En la víspera de la batalla, dijo —y hablaba con cierta autoridad—, quieres que tus comandantes hablen tu lengua. Los soldados a los que el coronel Collins se dirigía en su mayor parte eran muchachos de unos veinte años, relativamente poco cultivados, y a muchos de ellos les

angustiaría la perspectiva de que al acabar el día siguiente quizá estuvieran muertos.

«No necesitan escuchar —dijo (parafraseo)— todas esas gilipolleces sobre Abraham e Isaac y la luz de la liberación».

Yo no puedo hablar por los hombres del coronel Collins, por supuesto, y tampoco podía él. Pero daba qué pensar: la retórica eficaz no siempre tiene que ser elaborada. De hecho, suele ocurrir lo contrario. Una audiencia que está digiriendo la guerra como espectáculo quizá tenga una idea muy diferente del ethos adecuado para un discurso en la víspera de una batalla de la que tienen los hombres a los que les va a tocar librarla.

Así que, como contrapunto a la oratoria del coronel Collins podemos ofrecer la del general George S. Patton —conocido como el «Viejo Sangre y Agallas»—, cuyas tropas arrollaron a los alemanes a una velocidad tan asombrosa en las últimas semanas de la Segunda Guerra Mundial. Es no menos memorable por su forma de hablar sin rodeos.

«Por supuesto que nos queremos ir a casa —dijo—. Queremos acabar con esta guerra. La forma más rápida de conseguirlo es agarrar a los bastardos que la empezaron. Cuanto antes les demos una buena paliza, antes nos podremos marchar a casa. El camino más corto a casa pasa por Berlín y Tokio. Y cuando llegemos a Berlín voy a matar personalmente a ese hijo de puta estafador de Hitler. ¡Lo mismo que mataría una serpiente!»[\[11\]](#).

Desde el patio del colegio hasta el campo de batalla, desde las malas calles de la zona sur-central de Los Ángeles hasta la conferencia anual de la Confederación de Organizaciones Empresariales, lo primero que tienes que hacer, si quieres que te escuchen, es mostrar quién eres.

«Yo soy lo que soy», proclamaba Popeye gnómicamente, un pensamiento del que más tarde se han apropiado muchas figuras desde Gloria Gaynor hasta John Barrowman[\(26\)](#), y que Jennifer Lopez, «J-Lo», ha ampliado. Sospechando que lo de «soy la misma de siempre» estaba en declive, cantó una canción que es una prolongada y desesperada afirmación de su ethos:

No te dejes engañar por la pasta que tengo,  
Sigo siendo la Jenny del barrio.  
Antes tenía poco y ahora tengo un montón.  
Pero, vaya adonde vaya, sé de dónde vengo,  
del Bronx[\(27\)](#).

Así que, volviendo a Troy McClure y su terrible pertinencia para la vida moderna, el ethos está detrás de todas las recomendaciones que las celebridades anuncian en televisión. No es solo su visibilidad lo que atrae a las marcas a buscar su asociación: es su imagen.

La compañía de alimentos congelados Iceland intenta atraer a las madres prácticas de clase trabajadora que buscan buenas ofertas: «Por eso las mamás compran en Iceland». Así que para su publicidad en televisión eligieron a Kerry Katona: guapa y cercana más que sexy, y a la que sus éxitos no habían convertido en una sofisticada estrella.

Aun siendo maravillosa, el ethos de Joan Bakewell no habría ejercido el mismo atractivo para su público objetivo. Por la misma razón, Jamie Oliver —con sus chorritos de aceite de oliva y sus generosas rociadas de vinagre balsámico— satisface las aspiraciones del público de Sainsbury's.

Si, por ejemplo, a Kerry se la viera examinando los lineales de Lidl o Jamie fuera sorprendido comprando en Waitrose, su ethos se vería muy debilitado porque se interpretaría que actúan de mala fe. El punto fuerte de los anuncios es que él es un chico Sainsbury's y ella una chica Iceland.

Pero esa también es la razón por la que cuando la pobre Kerry fue fotografiada esnifando gruesas rayas de cocaína en lo que le quedaba de nariz, con sus niños desaparecidos, su rostro fue

eliminado de los anuncios de Iceland. Las mamás de Iceland no hacen esas cosas.

Por otra parte, cuando Kate Moss fue sorprendida en circunstancias parecidas, el efecto a largo plazo sobre sus contratos de representación fue bastante distinto. A pesar del escándalo inicial, al cabo de unos meses estaba ganando más dinero que nunca con la representación de marcas. Después de todo, si trabajas en una industria en la que se considera el colmo de la originalidad que unas adolescentes anoréxicas que han sido violadas aparezcan inyectándose heroína en los ojos, esnifar cocaína no resulta tan tóxico para tu ethos. Si Kate hubiera sido la cara de Fisher-Price, la historia habría sido muy distinta.

## LOGOS: SONAR RAZONABLE

Si el ethos es el terreno sobre el que se asienta el argumento, el logos es lo que le hace progresar: es el material del argumento, la forma en que un razonamiento avanza hacia el siguiente, como para mostrar que la conclusión a la que se tiende no solo es la correcta sino también tan necesaria y razonable como para ser más o menos la única. Si en el transcurso del argumento puede hacer que sus oponentes suenen venales o incluso desequilibrados, mucho mejor.

Aristóteles señala astutamente que los razonamientos son más eficaces cuando a los oyentes se les permite pensar que se les han ocurrido a ellos, en otras palabras, cuando los oyentes llegan a la conclusión poco antes de que el hablante la anuncie, o mientras lo hace. «Los oyentes se sienten muy gratificados consigo mismos por haberse dado cuenta de antemano»[\[12\]](#).

Como logos tiene la misma raíz que «lógica», se podría dar por supuesto que son aproximadamente iguales. Pues no es así. De hecho, no son más que primos lejanos: en la retórica el logos es otra de aquellas sombras inclinadas de la conocida caverna de Platón. El logos avanza, pero salta sobre las lagunas, pasa como sobre ascuas por los obstáculos y —ante el desastre— grita: «¡Mira! ¡El cometa Halley!» y sale corriendo.

De la misma forma, cuando hablamos de prueba en la retórica, no estamos hablando de lo que se entiende coloquialmente por el término. En la lógica formal y en las matemáticas, la prueba es algo absoluto. Se comienza con una serie de axiomas y, mediante una rigurosa cadena de deducciones, se obtienen una serie de conclusiones. Se puede demostrar que una proposición matemática es cierta o no lo es.

En su excelente libro *El enigma de Fermat* (1997) Simon Singh relata una anécdota que ilustra los diferentes grados de rigor de una prueba matemática. Un astrónomo, un físico y un matemático viajaban a Escocia en tren. Poco después de cruzar la frontera, miraron por la ventanilla y vieron una oveja negra en el campo.

—¡Ajá! —dice el astrónomo—. Las ovejas escocesas son negras.

—No —le contradice el físico—. Algunas ovejas en Escocia son negras.

El matemático parece ofendido.

—No. En Escocia hay al menos un campo que contiene al menos una oveja que, al menos, tiene un lado negro.

Además de ser una pulla cruel a los astrónomos (hemos de suponer que son algo así como los irlandeses de la comunidad científica), esta historia nos dice algo sobre los métodos de las ciencias naturales en comparación con las matemáticas. La deducción lógica funciona muy bien para el mundo de las ideas. Sin embargo, el razonamiento inductivo —el proceso de generalizar a partir de las pruebas disponibles— es la única forma real de hacer progresos en el mundo de las

cosas.

Fuera de las matemáticas puras, estamos en el territorio del razonamiento inductivo. Por eso, el rigor del método científico depende no de la posibilidad de la prueba, sino de lo opuesto: la manera en que la ciencia opera es estableciendo hipótesis que permanecen hasta que son *refutadas*. Eso es, esencialmente, una forma de reconocer la naturaleza provisional e imperfecta del razonamiento científico.

Aristóteles distinguió entre la retórica y la dialéctica. En la retórica estamos mucho más cerca del astrónomo que del matemático. La retórica no trabaja con certezas sino con probabilidades: con analogía y generalización. Si el filósofo se ocupa del conocimiento, al retórico le interesa mucho más la creencia.

Para Aristóteles, el logos era el ámbito de algo que denominó «entimema», que es el equivalente, en la retórica, del silogismo en la lógica. Los silogismos y entimemas pueden considerarse unidades del pensamiento, es decir, formas de articular las relaciones entre las ideas.

El silogismo es una forma de combinar dos premisas y extraer una nueva conclusión que se desprende lógicamente de ellas. El ejemplo clásico que siempre se cita es: Todos los hombres son mortales(28). Sócrates es un hombre(29). Luego Sócrates es mortal (30).

El entimema es algo así, pero más borroso. Se podría decir que es un silogismo chapucero; típicamente, en vez de mostrar sus premisas a las claras, guarda una escondida en algún sitio(31). «Elvis tenía que morir en algún momento: todos los hombres son mortales» es un entimema más que un silogismo porque parte del supuesto de que Elvis era humano, mientras que todo el que haya visto *Men in Black* sabe que no es así(32).

La mayoría de los entimemas son de ese estilo. Son generalizaciones, como la proposición de que aumentar los impuestos a las empresas resulta perjudicial para la economía porque entonces se van a países con regímenes fiscales menos exigentes. Como con cualquier proposición económica, hay todo tipo de razones que la apoyan o la contradicen, pero para el político que solo tiene un titular en las noticias de la tarde lo mejor es generalizar al máximo: «Si se suben los impuestos, aumenta el paro».

Otro recurso persuasivo extraordinariamente común en el logos es la analogía. Tomemos los meses que precedieron a la invasión de Irak. Entre los partidarios de la guerra, uno de los argumentos que se oía con más frecuencia era que permitir que Sadam Husein continuara en el poder equivalía a la connivencia de Neville Chamberlain con Hitler(33).

Esta analogía no se sostenía en cuanto se la examinaba de cerca. La Alemania nazi era una amenaza directa para los intereses británicos —una potencia europea armada hasta los dientes con una actitud agresivamente expansionista hacia el territorio de sus vecinos—, mientras que Irak era una dictadura de Oriente Próximo, infame pero de segunda clase, que (como se vio después) no tenía ni cañones caseros dignos de ese nombre, ninguna relación con Al Qaeda y no estaba preparando ninguna campaña para dominar el mundo.

No obstante, la palabra «apaciguamiento», con toda su carga de connotaciones históricas, se convirtió en un arma arrojada en el debate sobre la guerra. El notorio «ataque en 45 minutos» del dossier gubernamental sobre Irak —en el que, quizá accidentalmente, se dio a entender al público que Irak disponía de armas que podían lanzar una lluvia química sobre Londres en tres cuartos de hora— solo sirvió para reforzar la analogía.

Pero las comparaciones son olorosas. De ahí que Julian Barnes, en *Una historia del mundo en diez capítulos y medio* (1989), se preguntara: «¿Se repite la historia la primera vez como tragedia y la segunda como farsa? No, eso es un proceso demasiado grandioso, demasiado meditado. La

historia simplemente eructa, y nos vuelve el sabor del sándwich de cebolla cruda que se tragó hace siglos». En la retórica política, la analogía es una vaharada de ese eructo. Y puede tener un fuerte olor a cebolla.

En el mundo sublunar, como nos recuerda Corintios, nada es seguro: «Las profecías desaparecen; las lenguas cesarán, la ciencia se desvanecerá. Conocemos solo en parte y profetizamos también parcialmente; pero cuando llegue lo perfecto, desaparecerá lo parcial». No se puede repetir demasiado: cuando hablamos del logos, nos referimos a la persuasión, no a la prueba absoluta.

Por esa razón, en la retórica judicial en el Reino Unido, se entiende que «prueba» no significa certeza, sino la capacidad de demostrar una serie de proposiciones «más allá de la duda razonable».

Hay una historia apócrifa que lo ilustra muy bien. Un hombre está acusado de haber asesinado a su esposa. Aunque el cuerpo no se ha recuperado, todos los indicios apuntan a que él es el culpable: en el maletero de su coche se han descubierto cuerdas, martillos manchados de sangre, prendas de vestir de su esposa desgarradas, etcétera. Tenía un motivo de peso: la sustanciosa póliza de un seguro de vida contratado en la víspera de la muerte de su esposa. Y en cuanto se denunció la desaparición de esta, se marchó de vacaciones a las Maldivas con su neumática amante de veintitrés años y llenó su perfil de Facebook de fotos suyas con snorkel y un bañador minúsculo, sonriendo mientras hacía el gesto de cortar el cuello.

Pese a todo, su abogado lleva a cabo un extraordinario golpe de efecto.

—Señoras y señores, miembros del jurado —comienza—. El ministerio fiscal les ha presentado abundantes pruebas que tienden a indicar que mi cliente es culpable del crimen del que se le ha acusado. Pero esas pruebas no significan nada. No solo mi cliente no es culpable del asesinato de su esposa, sino que dicho asesinato no ha tenido lugar. La esposa de mi cliente está viva y en perfecto estado de salud. Y puedo probarlo. Son ahora las doce menos cinco. A las doce, señoras y señores, esa puerta se abrirá —hace un amplio ademán para señalar la puerta principal de la sala— y la esposa de mi cliente entrará en esta sala.

Naturalmente, todo el mundo se queda boquiabierto. Durante los cinco minutos siguientes, los ojos del juez, del jurado y de los demás miembros del tribunal permanecen clavados en la puerta. Por fin, las manecillas del reloj de la sala marcan las doce de la mañana y se oye un solemne tañido. La puerta sigue cerrada.

—¿Y bien? —le dice el juez—. Su milagro no se ha materializado.

—Por supuesto que no —responde el abogado defensor—. Pero todos ustedes han estado mirando esa puerta esperando que ocurriera. Que no haya aparecido cadáver es una demostración objetiva de que permanece una duda razonable sobre la responsabilidad de mi cliente por la desaparición de su esposa.

—Muy bien —dice el juez—. En cualquier caso, el jurado deberá tener en cuenta que la única persona en la sala que no estaba mirando la puerta era su cliente.

En esta historia nada se demuestra con el rigor que exigiría un filósofo. Pero primero el abogado y después el juez utilizan el logos para influir en la convicción de la audiencia. La premisa oculta del argumento del abogado es que si todos miran la puerta es porque creen posible que la mujer esté viva. La premisa oculta de la respuesta del juez es que el hecho de que el acusado no mire la puerta demuestra que sabe que la mujer no se va a presentar porque, como la ha matado, está seguro de que ha muerto.

Para su uso en el logos, Aristóteles estableció una lista de «tópicos», término que, como

«invención» y «prueba», tiene una fuerza especial en la retórica. Un tópico es, esencialmente, la forma general de un argumento. Los tópicos pueden referirse a tipos de cosas, a la causalidad, a comparaciones de magnitud, etcétera.

Muchos de los ejemplos de Aristóteles parecen más bien lacónicos y obvios. Si algo es posible para un género, entonces es posible para una especie: esto es, si algo es cierto de los insectos, también lo es de las hormigas. Si se puede afirmar algo de una cosa, entonces puede afirmarse lo contrario de su opuesto: si la guerra es mala, la paz es buena. Si algo ha ocurrido, entonces también debe haber ocurrido su antecedente: si un hombre ha olvidado algo, es que lo sabía en primer lugar.

Lo que Aristóteles intenta es elaborar una taxonomía de las formas de argumento, y como muchas otras cosas de su libro, esas formas nos resultan tan familiares que hemos dejado de percibir las. Cuando, por ejemplo, escribe sobre la forma en que las interrelaciones recíprocas pueden tratarse en un argumento, cita al recaudador Diomedonte hablando sobre los impuestos: «Si para vosotros no es vergonzoso venderlos, tampoco lo es para nosotros comprarlos».

El mismo tipo de argumento se encuentra (y se confunde) en los debates contemporáneos sobre la despenalización de las drogas blandas: ¿cómo puede ser legal comprar algo e ilegal venderlo? Una relación parecida afecta al doble estándar que durante generaciones se ha aplicado a la virtud femenina: los hombres son admirados por «irse de juerga», mientras que las mujeres que los acompañan en las juergas son consideradas inmorales.

Una puntualización de Aristóteles que resulta especialmente pertinente aquí es que los argumentos se elaboran con premisas aceptadas «y muchas premisas aceptadas son contradictorias entre sí». Con frecuencia es posible argumentar a favor y en contra de una proposición a partir de las mismas pruebas.

En forma caricaturesca es lo que ocurre en el conflicto entre la ley de la inferencia y la ley de los promedios. La primera dice que si el sol se ha levantado todas las mañanas por el este desde que los dinosaurios poblaron la tierra, es seguro que mañana hará lo mismo. La segunda dice que ahora le toca el turno al oeste.

Cuando leemos una novela policiaca o vemos una serie de misterio, nos encontramos eligiendo a los candidatos para ser el criminal y desechándolos porque parecen «demasiado obvios». Para los teóricos de la conspiración, la debilidad de los indicios en apoyo de sus tesis —es falso que el hombre aterrizara en la luna, una cábala de ancianos judíos controla el mundo, Elvis estaba presente cuando asesinaron a Kennedy— es la mejor prueba. La falta de evidencia demuestra precisamente que se intenta ocultarla.

Aristóteles ofrece como ejemplo el caso de una agresión. Si un sospechoso determinado es un debilucho patizambo, afirma, es menos probable que sea culpable que un enorme matón que lleva tatuado BESTIA en la frente<sup>(34)</sup>. Por otra parte, precisamente porque su aspecto físico conduciría a la gente a dar por supuesta su culpabilidad, el matón puede descartarse como sospechoso: ¿quién sería tan estúpido como para cometer un delito sabiendo que lo iban a coger? «No es probable porque lo más posible es que se considere probable».

Hay «lugares comunes» relacionados con estos tópicos generales (*topos* significa «lugar» en griego). Cualquier forma de razonamiento ha de comenzar a partir de un conjunto de premisas y en la retórica esas premisas con mucha frecuencia son lugares comunes. Un lugar común es sabiduría compartida: un supuesto tribal.

En el Occidente moderno estamos convencidos de que la prevención es mejor que la cura, que

el trabajo duro merece recompensa, que alguien es inocente hasta que se pruebe su culpabilidad y que todos los hombres han sido creados iguales. Pero en la época de Aristóteles sería un lugar común que hay que ignorar las opiniones de las mujeres y los esclavos.

Los lugares comunes son específicos de cada cultura, pero tienden a estar tan arraigados que parece que son verdades universales. De forma resumida, apelan al «sentido común». Al utilizar lugares comunes se puede ver dónde se cruzan el logos y el ethos. No sirve de nada recurrir a lugares comunes ajenos a quienes te escuchan(35).

Como advierte el libro *Ad Herennium*, que, atribuido a Cicerón, desempeñó un papel central en la retórica medieval y renacentista: «Es deficiente lo que se dice contra las convicciones del juez o de la audiencia». Will Rogers lo explica de forma más popular: «Cuando vas de pesca, no cebas el anzuelo con lo que a ti te gusta, sino con lo que le gusta al pez».

La canción de Flanders and Swann «El caníbal renuente» cuenta la historia de un joven miembro de una tribu caníbal que rechaza la comida porque «comer gente no es correcto». La gracia está en el hecho de que lo que para el público del siglo XX es un lugar común, para los caníbales de la canción es una herejía. «¿No comer gente? —exclama el incrédulo padre—. Solo te falta ir por ahí diciendo: “No luches contra la gente”», y el resto de la tribu se desternilla de risa ante lo ridículo de la idea.

El buen orador empieza con uno o dos lugares comunes que comparte con sus oyentes... y, cuando es posible, llega a otro más.

PATHOS: «HAZLES REÍR, HAZLES LLORAR, HAZLES ASENTIR»

El pathos consiste en generar emoción; no solo tristeza o pena, que es lo que los críticos cinematográficos suelen querer decir cuando afirman que una escena estaba llena de «emoción», sino excitación, temor, amor, patriotismo o diversión.

En palabras de Quintiliano, si no «podemos seducir» a quienes nos escuchan «con deleites, arrastrarles con la fuerza de nuestros argumentos y a veces perturbarles apelando a sus emociones [...] no podremos hacer triunfar ni siquiera una causa justa y cierta».

De nuevo, ethos, pathos y logos —los tres mosqueteros de las artes de la persuasión— resultan inseparables. El poder persuasivo de la emoción solo es eficaz en la medida en que es emoción *compartida*. Una de las razones por las que la risa es tan efectiva como herramienta de persuasión —como sabe cualquier cómico que haya atajado unos abucheos con una frase ingeniosa— es que la risa es una afirmación involuntaria.

Si alguien propone una intervención militar en defensa de «la pequeña y galante Bélgica» o pide clemencia para un acusado con el argumento de que su cliente ya ha sufrido bastante, no llegará muy lejos si a su audiencia le da igual la pequeña y galante Bélgica o piensa que su cliente no ha sufrido lo suficiente(36).

Pathos es el recurso que se emplea en esos caros y patéticos folletos que asoman en su buzón de correos pidiendo donaciones de caridad. En vez de recurrir al logos —argumentos pormenorizados y estadísticas mareantes sobre las formas en que esa organización consigue los mejores resultados, distribuye sus fondos, etcétera—, ese tipo de publicidad dispara directamente al corazón.

La bonita ardilla de la cubierta va seguida de una masa de piel y entrañas sanguinolentas que te hacen pensarlo dos veces antes de comprarte un abrigo de piel. Una cara cubierta por las moscas



te dirige una mirada de reproche desde la alfombrilla de tu casa, pidiéndote ayuda. «En lo que tarda en tirar este folleto a la basura, habrán muerto treinta niños», dice uno. «Esta es Sara. Quizá no llegue a cumplir dos años», dice otro.

Una reciente campaña muy efectiva te preguntaba si podías meter el dedo por el agujero, aproximadamente del diámetro de una pelota de golf, que estaba troquelado en la cubierta del folleto. Tenías que abrirlo para hacerlo... y dentro te enterabas de que los niños desnutridos a los que esa organización quería ayudar podían pasar el brazo por el agujero(37).

Comercio Justo fija los precios para los pequeños campesinos de los países pobres a fin de impedir su explotación por el capitalismo de mercado no regulado y reducir su vulnerabilidad a las fluctuaciones globales de los precios de los artículos. Como marca, apela tanto al ethos como al pathos. Primero, ¿te consideras la clase de persona que pone la ética por delante del beneficio y paga una cantidad extra por los productos de Comercio Justo? Segundo, ¿sientes simpatía por los campesinos de los países pobres, perjudicados por la presión a la baja que los grandes compradores ejercen en los precios?

Según algunos economistas, al distorsionar los mercados, Comercio Justo no hace mucho bien, e incluso puede que sea perjudicial. Pero la mayoría de nosotros no puede, o no quiere, aceptar esos argumentos. Yo sigo comprando bananas de Comercio Justo y me siento bien conmigo mismo.

Es necesario decirlo: apelar al pathos no es en sí mismo un «engaño». El sentimiento —y, a través de él, la compasión— es la base de casi todo lo que la mayoría de nosotros consideramos importante en el ser humano. Sin él, no nos enamorábamos, cuidaríamos a los niños, construiríamos comunidades, aplicaríamos las leyes, recordaríamos a nuestros muertos u organizaríamos fiestas. Puede que el sentimiento no sea lógico, señor Spock, pero despertar sentimientos es el fin legítimo de la retórica.

En la campaña que se desarrolló en el siglo XVIII en el Reino Unido para abolir el tráfico de esclavos transatlántico, el pathos fue el principal elemento —aunque acompañado de ethos— de uno de los iconos más duraderos del movimiento abolicionista. El célebre alfarero inglés Josiah Wedgwood, amigo del activista Thomas Clarkson, fabricó un medallón que representaba a un esclavo encadenado bajo la frase: «¿Acaso no soy un hombre y un hermano?». La imagen aún te pone la carne de gallina.

Mucho antes de que el presidente Nixon se enfrentara a su Waterloo particular por el escándalo Watergate, salió de otra situación complicada con un discurso magistral que hacía un uso del pathos tan descarado que no podía dejar de llegar al corazón del pueblo estadounidense.

Fue en el otoño de 1952 y Tricky Dicky, que entonces era senador de California, acababa de ser elegido candidato republicano a la vicepresidencia en las elecciones que se iban a celebrar en noviembre de aquel año. Todo iba sobre ruedas y él recorría el país en su tren electoral, el Dick Nixon Special, dando la mano a todo el mundo y luciendo su repelente sonrisa.

Por desgracia, la prensa se enteró del fondo privado creado por sus partidarios para ayudarle a financiar sus gastos electorales... y sus enemigos políticos empezaron a difundir que el «Fondo Escándalo de Nixon» estaba canalizando en secreto dinero de partidarios acomodados a la campaña de Nixon a cambio de favores políticos. Aunque Nixon estaba convencido de que todo era obra de «sinvergüenzas y comunistas» que se habían propuesto calumniarlo, el escándalo cobró dimensiones nacionales. Hubo incontables llamadas para pedir que saliera de la candidatura republicana y algunos ciudadanos desconsiderados se dedicaron a especular en pancartas si su esposa Pat llevaba o no un abrigo de visón.

Al final, Nixon se defendió en un discurso magistral que se retransmitió en directo por televisión desde El Capitan Theatre de Los Ángeles[13]. En primer lugar, expuso de qué se le acusaba —haber aceptado 18.000 dólares de un grupo de partidarios— y se jactó de que, a diferencia de otros políticos, él afrontaba las acusaciones en vez de «ignorarlas o negarlas sin entrar en detalles».

«Creo que ya hemos tenido suficiente de eso en Estados Unidos, particularmente con la actual administración en Washington D. C.», añadió, presentándose a sí mismo como un valeroso candidato ajeno al *establishment* político y a sus acusadores como miembros de una casta dirigente astuta y deshonesto, al tiempo que, implícitamente, se identificaba con el futuro de un cambio político en vez de con un statu quo defensivo.

Confirmó sin ambages que era el beneficiario de dicho fondo y se embarcó en una *concessio*(38) modélica:

Por lo tanto, ¿qué es lo que era incorrecto? Y permítanme que diga que era incorrecto. Por cierto, estoy diciendo que era incorrecto, no solo ilegal, porque no se trata de si era legal o ilegal, eso no es suficiente. La cuestión es ¿era moralmente incorrecto? Y yo digo que sería moralmente incorrecto...

Y aquí viene el punto de inflexión:

... si alguno de esos 18.000 dólares fuera para el senador Nixon, para mi uso personal. Yo digo que sería moralmente incorrecto si su entrega y su uso se realizaran en secreto. Y digo que sería moralmente incorrecto si alguno de los donantes recibiera a cambio favores especiales.

En este punto, Nixon dio la vuelta a la acusación y, tras definir los términos según su conveniencia, se exoneró punto por punto. Después, en tono populista, siguió utilizando la cuestión de los gastos políticos —afirmó que esos fondos en realidad ahorran dinero a los contribuyentes estadounidenses— como base para apelar clamorosamente al ethos.

Haciéndose portavoz del ciudadano medio, se preguntó en voz alta cómo pagaban los políticos sus gastos de campaña sin que recayeran sobre los contribuyentes. «Se puede hacer de varias formas, y en el Senado y en el Congreso de Estados Unidos se hace legalmente», se respondió a sí mismo, poniendo en «legalmente» un énfasis especial, ya que un poco antes había dado ostensiblemente a la moralidad más importancia que a la mera legalidad.

La primera forma, dijo, era ser rico —un privilegio que Dick Nixon, que había crecido en el seno de una familia modesta en East Whittier, no tenía—. Otra era poner a tu esposa en la nómina —y aunque Pat Nixon, afirmó, trabajaba muchas horas para el gobierno sin remuneración, él nunca la había puesto en la nómina oficial porque «hay tantas secretarías y estenógrafas competentes en Washington que necesitan el trabajo que no me pareció correcto»—.

En una paralipsis magistral, señaló que su oponente había tenido a su esposa en nómina durante una década, pero «no le critico por hacerlo. Vosotros sois los que tendréis que juzgar esa cuestión».

Una tercera manera de llegar a fin de mes, dijo, era seguir practicando el derecho, pero también esto se lo impedía su probidad personal por si llegaba a producirse un conflicto de intereses entre su trabajo legal y su trabajo político.

En unos párrafos, Nixon había utilizado la misma venalidad de la que se le acusaba a él para atacar a los políticos dirigentes de Washington, que ponían en nómina a sus esposas, se pluriempleaban como abogados y disfrutaban de fortunas familiares, en nombre del ciudadano de

a pie, al que él representaba.

Para remachar este punto —aún bajo el disfraz de una exposición contable— se prestó allí mismo «y, por cierto, esto no tiene precedentes en la historia de la política estadounidense, a presentar a esta audiencia por radio y televisión un historial financiero completo: todo lo que he ganado, todo lo que he gastado, todo lo que poseo».

Y así se embarcó en la historia de su vida: de trabajo honesto y sacrificio, de las estrecheces por las que pasaron de recién casados, del servicio militar en defensa de su país, del ascenso en la jerarquía política y, finalmente, con una franqueza embarazosa, enumeró sus activos y sus gastos.

Bien, y eso es todo. Eso es todo lo que tenemos. Y eso es lo que debemos. No es mucho. Pero Pat y yo tenemos la satisfacción de que cada centavo es honestamente nuestro. Y he de decir esto, Pat no tiene un abrigo de visón. Pero sí tiene un abrigo de respetable paño republicano y siempre le digo que está preciosa con lo que se ponga.

Entonces llegó el párrafo por el que el discurso será siempre recordado, la calculada pincelada de brillantez:

Hay otra cosa que probablemente debería decir, porque, si no lo hago, seguramente también se dedicarán a contar esto sobre mí. Después de las elecciones sí recibimos un regalo. Un hombre de Texas oyó a Pat mencionar por la radio el hecho de que a nuestras dos hijas les gustaría tener un perro. Y aunque os parezca increíble, el día antes de salir de campaña recibimos un mensaje de Union Station en Baltimore de que tenían un paquete para nosotros. Fuimos a recogerlo. ¿Sabéis lo que era? Era un cachorro cocker spaniel en una caja que aquel hombre había enviado desde Texas. Era blanco y negro. Y nuestra pequeña Tricia, la de seis años, lo llamó «Checkers». Y, sabéis, nuestras hijas, como todos los niños, adoran al perro y solo quiero decir esto: que, digan lo que digan, nos vamos a quedar con él.

En cuanto hubo pronunciado estas palabras, todo el país se derritió de amor por Nixon, su esposa, sus adorables hijitas y el pequeño Checkers.

En las semanas siguientes, llegaron a la sede del Partido Republicano nada menos que cuatro millones de cartas, telegramas, llamadas telefónicas, postales y otras expresiones de apoyo. La gente envió dinero. Collares y correas. Comida para perros. La candidatura de Richard Nixon era segura. Y, podríamos añadir, miren lo bien que acabó.

Estoy absolutamente convencido de que fue el pathos del «discurso Checkers», con su efecto de cambio de signo, lo que el desacreditado parlamentario conservador Neil Hamilton trató de emular cuando, en una visita al instituto Wilmslow, en Cheshire, en 1994, se sacó una galleta del bolsillo y la mostró a la cámara de televisión mientras decía: «Por supuesto que voy a registrar esta galleta en el Registro de Intereses de los Parlamentarios».

Lamentablemente, solo consiguió parecer desagradable y sarcástico. Resulta difícil sentir la misma simpatía por una galleta que por la mascota de una niña de seis años.

## CAMPEONES DE LA RETÓRICA I



### Satán

*El primer maestro de la elocuencia*

Nadie es tan convincente como el príncipe de las mentiras. Los antiguos querían que el logos en su forma más pura —la clara luz de la filosofía analítica— fuera el único elemento efectivo de un argumento. Pero Aristóteles tuvo en cuenta lo que Platón deploraba: el logos suele ocupar el tercer lugar en la trinidad de recursos persuasivos, la débil voz de la razón zarandeada acá y allá por la confusión emocional del ethos y el pathos.

El logos, en la primera frase del Génesis, es el término griego para la Palabra que «estaba con Dios y [...] era Dios». La retórica —toda insistencia es poca— es la herramienta imperfecta de un mundo imperfecto. Para Platón, el mundo sublunar era una proyección distorsionada del mundo de las esencias. Para los cristianos, sus imperfecciones se remontan a la Caída. La interacción del demonio con Eva puede considerarse el arquetipo del nacimiento de la retórica.

Por lo tanto, no es de extrañar que siempre que ha aparecido Satán, tanto a audiencias como a críticos les haya resultado fácil ponerse de su parte. El éxito de la persuasión depende de que el oyente sea capaz de identificarse con el que habla... y nos parecemos mucho más al demonio que al Todopoderoso.

La conocida observación de William Blake de que el gran poeta laureado de la Guerra en el Cielo, John Milton, estaba «de parte del demonio, sin saberlo», así lo atestigua. Una serie de lecturas heréticas del *Paraíso perdido*, la publicidad del chocolate y ciertos estilismos de los centros de «juguetes para adultos» indican que Milton no era el único al que se podría aplicar la observación de Blake.

Siempre que encontramos al Diablo o a sus secuaces en el arte y la literatura, están tentando y lisonjeando, y en general siendo marrulleros. En *El Paraíso recobrado*, que relata las tentaciones de Cristo en el desierto, sus palabras se describen como «ambiguas y engañosas con su doble sentido».

Pero es en *El Paraíso perdido* donde lo encontramos debidamente cáustico: primero, como el general derrotado que llama a sus huestes en el infierno y, más tarde, como la astuta serpiente en el Jardín del Edén. Aparece por primera vez en el Libro I, después de haber sido arrojado del paraíso. Incorporándose en el suelo del infierno, le podemos imaginar rascándose la cabeza como un borracho que vuelve en sí después de una fiesta de cinco días. Se ha pegado un golpe monumental. Pronto se da cuenta de que, a su lado, igualmente maltrecho, yace su lugarteniente, Belcebú. Satán rompe el silencio:

Si eres aquel... ¡Pero cuán caído y diferente  
de aquel que, en los felices reinos de la luz,  
con transcendente brillo, eclipsaba a ángeles a millares  
por más que esplendorosos!...

El proyecto de todo el discurso que sigue(39) es cómo sacar partido a una suerte calamitosa. La situación es que su temerario desafío a Dios ha acabado en un miserable fracaso, y los ángeles que han sido lo bastante necios como para ponerse de su lado se han ganado un billete de ida a la perdición eterna en un lago de fuego. Así que Satán necesita: 1) impedir que sus aliados se dediquen a algo tan vulgar como echarle la culpa, y 2) llevar la conversación de la derrota en el pasado inmediato a la victoria en un futuro hipotético. En otras palabras, quiere convencer a su audiencia de que están en esto juntos y que perder la guerra con Dios no fue más que un contratiempo.

Así que comienza siendo afectuosamente solícito. Incluso finge no reconocer a Belcebú, y después emocionarse tanto que sus palabras se entrecortan en un anacoluto: «Si eres aquel... ¡Pero cuán caído y diferente...». Inmediatamente, recurre al ethos. Halaga a Belcebú sugiriendo que eclipsaba a todos los demás en el cielo (aunque, en realidad, el que destacaba era Lucifer) y después intenta representar a los dos tan unidos en la derrota como lo estaban antes.

Si eres aquel  
que en mutua alianza, consejo y pensamiento  
unidos, esperanza y riesgo iguales,  
en la gloriosa empresa te juntaste  
conmigo aquella vez, el infortunio ahora  
en igual ruina nos enlaza.

En realidad, por supuesto, al rebelarse no tenían «esperanza y riesgo iguales»: Lucifer se jugaba alcanzar el trono del cielo, mientras que lo máximo a lo que Belcebú podría haber aspirado era un ascenso; y en cuanto a «riesgo», Satán evita cuidadosamente mencionar la posibilidad de que sus aliados podrían ser perdonados si se arrepintieran y aprendieran la lección. De la misma forma, «consejo y pensamiento unidos» estira al máximo lo que ahora llamamos «disciplina de partido». El reparto de la culpa continúa: «Y hasta entonces ¿quién conocer podía la fuerza de aquellas terribles armas?», se pregunta Satán en voz alta, lo que equivale a decir: «¿Cómo iba yo a saber que Dios era omnipotente? Cualquiera podría haber cometido ese error. ¡Cualquiera!».

A continuación, Satán intenta demostrar que la derrota en realidad no fue tal. Nuestras vidas (eternas) están arruinadas, pero Él no ha podido con nosotros, ¿eh, muchachos? Observemos aquí también la densidad de figuras: la pregunta retórica para comenzar, después la repetición de «perdido» (el nombre técnico de esto es *ploce*) y la auxesis, o encadenamiento de frases, con «y... y... y».

¿Qué importa que el combate se perdiera?  
No todo se ha perdido; la indomable voluntad  
y las ansias de venganza, el odio inmortal,  
y el valor firme que nunca es sometido ni se rinde:  
¿Y en qué consiste, pues, no ser vencido?(40)

Nos viene a la mente el Caballero Negro de *Los caballeros de la mesa cuadrada* de Monty Python, cuando dice «Una herida superficial» después de que le cortan los dos brazos.

Pero, en este contexto, no se busca la comicidad ni el sentimentalismo. Es el punto culminante del discurso, cuando Satán pasa del pasado al futuro y hace la promesa de no rendirse nunca («Esta gloria jamás su ira y su potencia arrancarán de mí») y promete que la próxima vez las cosas serán distintas gracias a, umm, la valiosa experiencia obtenida en este desastre:

Ya que con la experiencia de este encuentro,  
en armas no inferiores y teniendo  
más previsión y una mayor confianza  
podemos sostener con fuerza o astucia  
una guerra eterna.

Con un malabarismo retórico clásico, Satán no hace directamente la pregunta que espera responder con su discurso. Al llamar a sus tropas a la «guerra eterna», no se interroga si la «guerra eterna» es el mejor camino a seguir(41): acepta la situación como es y se centra en su optimismo sobre la probabilidad del éxito. El «vosotros» y el «yo» del discurso se han unido en la primera persona del plural: «nosotros» estamos librando una guerra contra «nuestro gran enemigo», que «tiene en tiranía el paraíso». Este es Satán el insurgente democrático —al menos retóricamente—, en vez de Satán el orgulloso aspirante. Aquí aparece envalentonado, decidido a luchar con «fuerza o astucia», pero después de haber perdido con la fuerza, no le queda más opción que recurrir a la astucia.

Milton no fue el único escritor en la historia que ha dado a Satán la categoría retórica que merece. La película *Al diablo con el diablo (Bedazzled)*(42), de 1967, escrita y protagonizada por Peter Cook y Dudley Moore, es otro ejemplo. Contiene una memorable escena en la que el Príncipe de las Tinieblas se le aparece al personaje de Dudley Moore, como se ha aparecido a tantos de nosotros, bajo la guisa de un guardia de tráfico. A pesar de que el Diablo, interpretado por Cook, enseguida se delata por sus calcetines rojos, la marca infalible de un granuja, Dudley se pone a conversar con él.

Si la esencia de la retórica es la capacidad para situarse respecto a una audiencia, su conversación demuestra la maestría de Satán. Lleva a Dudley al terreno que quiere:

DIABLO: Fue el orgullo lo que me llevó a esto. Yo era un ángel, ¿sabes? En el cielo.

DUDLEY: Ah, sí... tú eras el favorito de Dios, ¿no es cierto?

DIABLO: Eso es. «Amo a Lucifer», eso es lo que decía en aquellos tiempos.

DUDLEY: ¿Cómo era estar en el cielo?

DIABLO: Je, je. Muy agradable. Estábamos todo el día sentados a su alrededor adorándole. Créeme, era adorable. Lo más adorable que hayas visto.

DUDLEY: ¿Entonces qué pasó?

DIABLO: Te lo voy a enseñar. Aquí mismo... ¿Me ayudas a subir?

Entonces el Diablo entra en materia. Dice que el «orgullo» fue lo que provocó su caída, alude al pathos de lo que ha perdido y se muestra inesperadamente generoso con el Dios al que sería de esperar que maldijera. Observemos, también, su uso del estilo coloquial, que conecta con el ethos de Dudley. Describe el cielo como «muy agradable» —un litotes—, igual que si estuviera hablando del pequeño jardín de un chalé. ¡Qué tipo más razonable! Dudley le ayuda a subirse a un rojo buzón londinense y el Diablo empieza a describir una imagen mental, la técnica conocida como *enargeia*:

DIABLO: Soy Dios. Este es mi trono, ¿ves? A mi alrededor están los querubines, los serafines, cantando continuamente «Santo, santo, santo», los ángeles, los arcángeles, todo esto. Ahora tú serás yo, Lucifer, el ángel más adorable de todos.

DUDLEY: ¿Qué hago?

DIABLO: Pues dar vueltas a mi alrededor como bailando y me alabas.

DUDLEY: ¿Y qué digo?

DIABLO: Lo que se te ocurra... lo maravilloso que soy, lo sabio que soy, lo guapo... esas cosas. Venga, empieza a bailar.

DUDLEY: ¡Eres sabio! ¡Eres hermoso! ¡Eres guapo!...

DIABLO: Muchas gracias.

DUDLEY: ¡El universo! ¡Qué idea más maravillosa, me quito el sombrero!

DIABLO: Gracias.

DUDLEY: Los árboles... ¡fantásticos! El agua... ¡otro puntazo!

DIABLO: Eso ha estado bien...

DUDLEY: ¡Sí! ¡El sexo... lo mejor!

DIABLO: Ahora algo más personal... un poco más zalamero, por favor. Venga.

DUDLEY: Inmortal... invisible... hermoso... eres glorioso... ¡eres la persona más maravillosa del MUNDO!

Mientras Dudley dice todo esto, va dando pasos de baile alrededor del buzón e incluso intenta hacer el pino cuando las alabanzas alcanzan su punto álgido. Al ponerse otra vez derecho, se quita el sombrero y se limpia el sudor.

DUDLEY: Ya es suficiente, esto me empieza a aburrir. ¿Por qué no cambiamos los papeles?

DIABLO: Así es exactamente como me sentía yo.

La pequeña farsa ha hecho efecto y, con seguridad y creciente autocompasión, mientras se van caminando, continúa: «Yo solo quería ser como Él y tener a unos cuantos ángeles adorándome... Pero a Él no le pareció bien. “Orgullo”, lo llamó Él. “Pecado de orgullo”».

Al comienzo de esta conversación, si alguien hubiera preguntado a Dudley si el Diablo merecía su exilio, la respuesta probablemente habría sido que sí. Después de todo, era culpable del «pecado de orgullo». Sin embargo, en unos minutos, el Tentador no solo ha conseguido dar una definición de «orgullo» que suena mucho más a «equidad» y presentar a Dios como un insufrible ególatra, sino que también ha puesto a su interlocutor en su lugar. Ha convencido a Dudley no solo de que simpatice con él, sino de que ocupe su lugar. En apariencia el Diablo se pone en tu lugar, pero la realidad es que te pone a ti en el suyo.

Ahora los dos están contra Dios (en esta escena, ambos van vestidos como guardias de tráfico, otra forma subliminal de destacar la aparente identidad de sus intereses) y «pero a Él no le pareció bien. “Orgullo”, lo llamó Él». La repetición de «él», o «Él», tiene un tono sarcástico y el histeron próteron de la segunda frase pone de relieve la idea sobre la que gira el argumento: ¿es el orgullo algo tan malo realmente? A Dios quizá no le parezca bien... pero el Diablo y Dudley

ahora sí están de acuerdo. ¿Quién puede culpar a las generaciones de espectadores que han visto la película por coincidir con ellos?

El Diablo, el maestro de la elocuencia, tiene algo de razón, ¿no?



---

## LA SEGUNDA PARTE DE LA RETÓRICA

### DISPOSICIÓN

Es un lugar común decir que toda historia debe tener un comienzo, un desarrollo y un final. Lo mismo vale para cualquier discurso o escrito relativamente extenso cuyo objeto sea la persuasión. Después de haber llevado a cabo la invención y decidido las pruebas que se van a presentar, habrá que dar forma al material, una forma que maximice los argumentos fuertes, minimice los débiles y discurra hacia la conclusión como impulsada por una fuerza inexorable.

«No sin razón —nos dice Quintiliano— consideramos la disposición la segunda de las cinco partes, pues sin ella la primera es inútil, así como no basta que estén vaciados todos los miembros de una estatua, sino que tengan la debida unión, la cual, a la menor alteración y mudanza que padezca, resultaría un monstruo en el cuerpo animal, aunque los tuviera todos cabales»[\[14\]](#).

Las autoridades históricas difieren en cuanto al número de partes que debe tener un discurso. Como dice Richard Lanham en su indispensable *A Handlist of Rhetorical Terms*: «Desde los griegos, se ha dedicado a las partes del discurso un corpus teórico tan denso y extenso que casi resulta imposible resumirlo»[\[15\]](#).

Quintiliano ni siquiera lo intentó y se limitó a decir que la disposición, aunque de vital importancia, dependía de las circunstancias y que el orador debía emplear su «sagacidad, su discernimiento, su inventiva y su juicio para decidir por sí mismo».

Ese es un buen consejo. Como cabe imaginar, cada tipo de discurso requerirá una forma determinada. Si va a hablar como padrino en la boda de su querida hija, no será necesaria una refutación punto por punto de los argumentos de su oponente. No obstante, resulta útil tener una idea básica de la estructura *prêt-à-porter* de un discurso antes de plantearse la confección a medida.

El esquema más sencillo es el de Aristóteles, según el cual el discurso tenía dos mitades: la narración, en la que se exponen los puntos en litigio, y la prueba, en la que se desarrollan los argumentos del caso. Con renuencia admitió que, como mucho, se podrían definir cuatro partes si se incluían la introducción y la conclusión.

Sin embargo, el manual de retórica más influyente entre la época de Cicerón y la de Shakespeare, *Ad Herennium*, nos da seis partes, que es el esquema que propongo adoptar. Con independencia de su grado de elaboración, la mayoría de los esquemas son variaciones de este. *Ad Herennium* establece las siguientes seis partes del discurso:

*Exordio* (también *prooimion* o *proemio*)

Es donde el orador demuestra su decisión. Establece su bona fides como orador y atrae la atención de la audiencia con la esperanza de conservarla. Aquí es donde suele apelarse de forma más fuerte y directa al ethos.

*Narración* (también *diégesis*, *prótesis* o *narratio*)

Corresponde a la noción de narración de Aristóteles. Es donde se exponen de forma razonable y ecuaníme los argumentos y los hechos del caso en términos generales.

*División* (también *divisio*, *propositio* y *partitio*)

Aquí es donde el orador explica en qué coincide con sus oponentes y en qué no están de acuerdo.

*Prueba* (también *pistis*, *confirmatio* o *probatio*)

Entonces expone los argumentos que apoyan su tesis. Es el momento por excelencia del logos.

*Refutación* (también *confutatio* o *reprehensio*)

Más logos. Como el nombre sugiere, es la parte de un discurso en que el orador hace añicos los argumentos de sus oponentes.

*Peroración* (también *epilogos* o *conclusio*)

La apoteosis final. Si el orador tiene ornamentos, este es el momento de lucirlos, y si tiene lágrimas, este es el momento de derramarlas. En la peroración resume lo precedente, reitera sus argumentos más fuertes y llega a su conclusión. Suele ser el momento en el que se apela al pathos con más intensidad.

Así, más o menos, es como nos enseñaban a escribir las redacciones en el colegio. La pauta es familiar y admite múltiples variaciones —por ejemplo, se puede añadir una digresión decorativa hacia el final, intercalar algunos momentos emotivos en las partes expositivas centrales, subdividir cualquiera de las partes constituyentes— que no alteran su estructura esencial.

Tu misión es presentarte a la audiencia, enmarcar los términos del debate, hallar una forma de que parezca que tomas en cuenta los argumentos (reales o implícitos) de tu oponente, cargar los dados a tu favor y echarlos a rodar con un triunfante giro de muñeca.

Empecemos.

## EXORDIO

El objeto del exordio es poner a los oyentes en un estado de ánimo receptivo y atento. Para ello resulta útil decirles —como el presentador que anuncia: «¡Señoras y señores, tenemos un gran espectáculo para ustedes!»— que escucharán asuntos importantes, nuevos e insólitos. Y también sirve de ayuda decirles por qué es usted quien los va a exponer. El texto *Ad Herennium* afirma: «Hay cuatro métodos para predisponer favorablemente a la audiencia: hablando de uno mismo, de nuestros adversarios, de nuestros oyentes y de los hechos mismos»<sup>[16]</sup>.

Como ejemplo directo, cuando el director ejecutivo de Apple Steve Jobs pronunció un discurso en la ceremonia de graduación en la Universidad de Stanford en 2005, combinó estos métodos eficazmente: halagar a la audiencia, mostrarse humilde y anunciar lo que iba a decir.

«Gracias —comenzó—. Es un honor estar hoy con vosotros con motivo de vuestra graduación en una de las mejores universidades del mundo. A decir verdad, yo no me gradué en la universidad y esto es lo más cerca que he estado en mi vida de una graduación. Hoy quiero

contaros tres historias de mi vida. Eso es todo. No es mucho. Solo tres historias».

Este comienzo agradable pero cotidiano y próximo tiene aproximadamente el mismo efecto, cuando se reduce a lo importante, que el exordio, mucho más recargado y barroco estilísticamente, del discurso funerario que el conde de Spencer pronunció a la muerte de su hermana Diana, la princesa de Gales:

Hoy estoy ante vosotros como representante de una familia en duelo, en un país de luto, ante un mundo horrorizado. Todos estamos unidos no solo en nuestro deseo de rendir tributo a Diana, sino más bien en nuestra necesidad de hacerlo. Porque tal era su extraordinario carisma que las decenas de millones de personas que están tomando parte en este funeral en todo el mundo, a través de la televisión y la radio, y que nunca la conocieron, sienten que ellas también perdieron a alguien cercano en las primeras horas del domingo. Yo no podría hoy aspirar a ofrecer a Diana un tributo más excepcional que ese.

Ahí —y fíjese en el hermoso tricolon ascendente al comienzo— se puede ver cómo el orador modela su relación con la audiencia, así como su preceptiva modestia, un tanto falsa. El conde de Spencer aparece como un «representante» no solo de su familia sino de su país y de todo el mundo, y después sugiere que sería incapaz de igualar el tributo de los millones de personas que están siguiendo el funeral.

La primera sección de su discurso también contiene un ataque, siguiendo así el decidido consejo de *Ad Herennium* de utilizar esa sección «para hacer impopulares a nuestros adversarios»:

No creo que ella llegara a entender por qué sus intenciones, genuinamente buenas, eran objeto de burla en los medios de comunicación, por qué estos parecían empeñados permanentemente en hundirla. Es asombroso. Mi única explicación es que la bondad auténtica supone una amenaza para los que están en el otro extremo del espectro moral.

Eso es mordacidad. Pero no se quedó ahí y, acto seguido, colocó entre las costillas reales el afilado estilete de su promesa (hecha a la difunta Diana, en un apóstrofe continuado) de que «nosotros, tu familia de sangre» se asegurarían de que sus hijos fueran debidamente educados. «Familia de sangre» traza una línea entre nosotros y ellos: la casa de Windsor.

Esta posición retórica no es privativa del aristócrata inglés. El hip hop moderno está lleno de invectivas y los raperos no paran de decir lo legales que son y que van a meter un tiro a alguien a quien detestan. Con frecuencia el rap es más o menos todo ethos y exordio, una discusión constante de lo que el rapero va a hacer(43), sus credenciales para hacerlo, saludar a los colegas con los que va a hacerlo e insultar a los miembros de las bandas enemigas que intenten impedirselo.

En «Till I collapse» [«Hasta que me derrumbe»], Eminem escupe: «Seguro, colegas blancos, esta es la idea, escuchad: zorras, habéis olvidado que a Slim(44) no le importa una mierda»(45). Esto es un exordio reducido al mínimo. Anuncia sus credenciales (curiosamente, en el hip hop y en gran parte de la música rock «me importa una mierda» es apelar al ethos(46) positivamente), censura al público por haberlos olvidado y pide que le presten atención. El poeta del *Beowulf* hace lo mismo cuando exclama: «¡Hwaet!», que es el «escucha» anglosajón.

NARRACIÓN

Según *Ad Herennium* la narración debe tener tres características: brevedad, claridad y verosimilitud. La tercera es la más importante. Cuando expone los hechos del caso, el orador no está en peores condiciones de encaminar el debate de acuerdo con sus objetivos que cuando está planteando abiertamente sus argumentos: de hecho, incluso quizá sea un momento mejor para ello, pues está hablando desde una supuesta neutralidad.

La narración es el quién, qué, cuándo y dónde del caso, la solemne lectura del informe policial que precede a la discusión. Así que supongamos que en el banquillo está el Oso Yogui, acusado de robar una cesta de merienda en el Parque Nacional de Jellystone.

En la narración habría que exponer que el señor Yogui era un antiguo residente de Jellystone y que tenía un largo historial de robos de cestas de merienda. Que el dueño de la cesta en cuestión, el señor X, entró en el parque con su cesta a las diez de la mañana del día de autos y que a las cuatro de la tarde se dirigió a un guarda del parque para denunciar que su cesta había desaparecido mientras se bañaba. Que el señor X afirmó haber oído las palabras: «Vamos, vamos, Bu-Bu», y un rumor de hojas cuando regresaba del baño al lugar donde había acampado. Sobre estos hechos, se puede basar la acusación o preparar la defensa.

La narración proporciona a los oyentes la información necesaria. No hace falta que lo haga con una neutralidad absoluta. Cuando Neville Chamberlain se dirigió a la Cámara de los Comunes el 1 de septiembre de 1939, su exposición de los hechos fue breve, clara y verosímil, pero estaba imbuida de juicios morales y emocionales.

Nadie puede decir que el gobierno podría haber hecho más para mantener abierta la posibilidad de un acuerdo honroso y justo en la disputa entre Alemania y Polonia. Tampoco hemos dejado de intentar ningún medio para manifestar al gobierno alemán con meridiana claridad que si insistía en usar la fuerza de nuevo, tal y como la había utilizado en el pasado, estábamos decididos a oponernos por la fuerza.

Ahora que todos los documentos pertinentes se van a hacer públicos esperamos el juicio de la historia, sabiendo que la responsabilidad por esta terrible catástrofe recae sobre los hombros de un hombre, el canciller alemán, que no ha dudado en hundir al mundo en la miseria para satisfacer sus insensatas ambiciones [...]

Todavía ayer por la noche el embajador polaco se reunió con el ministro de Asuntos Exteriores alemán, Herr Von Ribbentrop. De nuevo le manifestó lo que el gobierno polaco ya había dicho públicamente, que estaba dispuesto a negociar con Alemania sobre sus diferencias en igualdad de condiciones.

¿Cuál fue la respuesta del gobierno alemán? La respuesta fue que, sin más preámbulos, las tropas alemanas cruzaron la frontera polaca esta mañana al amanecer y, según los informes, están bombardeando ciudades indefensas.

Así preparaba el camino a lo que vendría después: la expresión un tanto tímida de determinación nacional que, unos días más tarde, condujo a la declaración formal de guerra.

La sobria escenificación de Barack Obama durante su campaña presidencial era de libro. A continuación reproduzco parte de la narración que utilizó en un discurso en octubre de 2008 en el que esbozó su «plan de rescate» para la clase media estadounidense:

Nos hallamos en un momento de gran incertidumbre para Estados Unidos. La crisis económica que afrontamos es la peor desde la Gran Depresión. En todo el mundo los mercados son cada vez más inestables y millones de estadounidenses consultarán el estado de sus planes de pensiones y verán que gran parte de sus ahorros, ganados con tanto esfuerzo, ha desaparecido. La crisis del crédito ha dejado a las empresas, grandes y pequeñas, en una situación en la que no pueden obtener créditos, lo que significa que no pueden adquirir nuevos equipos, ni contratar nuevos trabajadores, o ni siquiera pagar las nóminas de sus actuales trabajadores. Aquí, en Ohio, hay fábricas de automóviles que llevaban funcionando desde hacía décadas y que están cerrando y despidiendo a obreros que no han tenido otro trabajo en su vida.

Aunque las soluciones que propuso a continuación difieren sustancialmente, su descripción de la situación del país no es tan distinta de la que sus oponentes republicanos habrían hecho. Sin embargo, mientras que una narración republicana —que entonces era el partido en el poder— se habría centrado en la unidad, el liderazgo y la determinación en los tiempos duros, Obama ponía el acento en la crisis, la inestabilidad y la incertidumbre.

La narración es una de las principales partes de un discurso que se pueden manipular, y enmarcar los términos del debate ya es tener la batalla medio ganada. No hay que hablar de recortar el estado del bienestar y de conceder beneficios fiscales a los ricos, sino de crear una Gran Sociedad en la que las personas recuperen el control sobre su destino. No hay que hablar de derogar los controles de seguridad, sino de reducir las regulaciones. Y así sucesivamente.

La cuestión de la definición no se limita a emplear un lenguaje emotivo o eufemístico. También afecta al logos: cómo se define el argumento en su conjunto. Nos gusta simplificar las cosas y reducirlas a una elección entre A y B, de manera que incluso si un problema dado es más complejo somos vulnerables a que se nos presente de esa forma.

En los meses que siguieron al 11 de septiembre, se plantearon una serie de cuestiones sobre si se debían tomar represalias, cómo tomarlas y contra quién. Pero con los sentimientos a flor de piel entre la población, la figura dominante, al menos en Estados Unidos, era: «Estás con nosotros o estás con los terroristas». Con independencia de cuál sea su postura sobre la rectitud de la invasión de Irak, probablemente esté de acuerdo en que, en términos retóricos, si se impuso fue gracias a esa oposición binaria, y no a algún argumento que conectara explícitamente el régimen laico de Sadam Husein con los fundamentalistas wahabistas de Al Qaeda.

Antes he dicho que definir los términos es tener la batalla medio ganada. A eso hay que añadir que, si estás verdaderamente desesperado, puede ser el momento de seguir luchando mucho después de haberla perdido. Durante el escándalo Lewinsky, Bill Clinton, cuya definición del término «relaciones sexuales» ya se sabía que era excéntrica, se internó en aguas epistemológicas profundas en su testimonio ante el Gran Jurado. Defendiendo su declaración de que «Entre nosotros no hay nada» —hecha en un día en que no había visto a Monica Lewinsky—, Clinton dijo que eso no era necesariamente una mentira: «Depende de cuál sea el significado de la palabra “hay”. Si el... si él... si “hay” significa hay y nunca ha habido, no es... es una cosa. Si significa que no hay nada, la declaración era completamente cierta».

Como ilustra este ejemplo penoso, el momento de definir tus propios términos es al comienzo, no como parte de una acción de retaguardia. La narración no es la parte más apasionante de un discurso, pero puede influir sutilmente en su resultado.

## DIVISIÓN

La división y la narración son las dos mitades de un caballo de pantomima. La primera sigue a la segunda, o debería hacerlo si se quiere evitar que colapse en el escenario. En la división se comienza resumiendo los principales puntos de acuerdo y después se exponen los puntos en conflicto.

Así que si regresamos por un momento a Jellystone, podríamos decir que aunque el señor Oso tiene un historial de robos de cestas, y no niega que estuviera en el parque en ese momento, la cuestión es si sustrajo la cesta concreta de la reclamación.

Todavía tenemos que averiguar de quién era la voz que se oyó diciendo: «Vamos, vamos, Bu-Bu». Es posible que al señor Oso se le hubiera preparado una trampa y trataremos de encontrar pruebas que lo demuestren. Podemos plantear la posibilidad de que el señor X hubiera perdido su cesta de la merienda y prefiriera denunciar un robo con la esperanza de hacer una reclamación a su compañía de seguros, etcétera.

*Ad Herennium* nos ofrece dos útiles ejemplos de división: «Orestes mató a su madre; en eso estoy de acuerdo con mis oponentes. Pero ¿tenía derecho a cometer esa acción y estaba justificado su acto? Eso es lo que está en disputa». O: «Admiten que Clitemnestra mató a Agamenón; sin embargo, afirman que yo no debería haber vengado a mi padre»[\[17\]](#).

Con gran perspicacia añade que, al exponer los puntos en discusión, es mejor no incluir demasiados: «Utilizaremos la enumeración cuando indiquemos con números cuántos puntos vamos a tratar. El número no debe ser superior a tres, porque, aparte del peligro de que en algún momento incluyamos en el discurso más o menos puntos de los que hemos enumerado([47](#)), podemos despertar en el oyente la sospecha de premeditación y artificio, y ello priva al discurso de convicción».

Más recientemente, los intentos de la coalición gubernamental para atajar la recesión en el Reino Unido han ofrecido muchos ejemplos de cómo opera la división. Tanto el gobierno como la oposición coinciden en que el país está en recesión y en que hay que detenerla. Pero en lo que difieren (al menos retóricamente) es si para salir de la recesión lo mejor son los recortes o el gasto público. ¿El control estricto del déficit o el estímulo gubernamental de tipo keynesiano?

El «discurso Checkers» de Richard Nixon, mencionado anteriormente en la sección sobre el pathos, contiene un buen ejemplo de división. Como recordará, Nixon se había visto obligado a dar explicaciones cuando la prensa aireó que se había creado un fondo público para costear sus gastos electorales. En modo de narración, Nixon admite la existencia de dicho fondo: «Yo, senador Nixon, acepté 18.000 dólares de un grupo de partidarios míos». Después definió, de acuerdo con el antiguo manual de retórica, los tres puntos de desacuerdo:

Yo digo que sería moralmente incorrecto si alguno de esos 18.000 dólares fuera para el senador Nixon, para mi uso personal. Yo digo que sería moralmente incorrecto si su entrega y su uso se realizaran en secreto. Y digo que sería moralmente incorrecto si alguno de los donantes recibiera a cambio favores especiales.

El objetivo del discurso que pronuncia a continuación es rebatir esas proposiciones una por una.

## PRUEBA

En esta sección y en la siguiente es donde se despliega el logos. Ya hemos expuesto los hechos y los puntos en litigio y ahora nos disponemos a defender nuestro planteamiento en serio.

Como vimos antes, utilizamos argumentos de analogía, probabilidad e inferencia. En *La aventura de la cesta de merienda desaparecida*, podríamos sostener que está en la naturaleza de los osos en general, y de Yogui en particular, robar cestas de merienda y hacer sus necesidades en el bosque.

Asimismo, se podría buscar pruebas. Se podría pedir a los cómplices conocidos de Yogui, como Bu-Bu, que presentaran su coartada. También se podría examinar la filmación de las cámaras de circuito cerrado de Jellystone, interrogar a los guardias del parque, etcétera.

Son lo que —en relación con la retórica forense en particular, aunque también hay elementos análogos en la deliberativa— Aristóteles denominaba «argumentos que no pertenecen a la disciplina». Con ello quiere decir que esos argumentos no forman parte de la *techné* de la retórica. Los argumentos que sí pertenecen son los ideados por el orador. Los que no pertenecen a la disciplina ya están ahí, listos para ser utilizados sin necesidad de elaborarlos.

Aristóteles nombra cinco: leyes, testigos, contratos, declaraciones bajo tortura y juramentos. Obviamente, no todos son igualmente aplicables en todas partes en el mundo moderno. Se supone que en el civilizado Occidente no torturamos, aunque si podemos afirmar esto seriamente o no es otra cuestión.

Parece obvio que las «leyes» han de tenerse en cuenta, pero no siempre resulta claro. Tanto en la retórica judicial como en la forense puede ser necesario probar no solo si X hizo Y o si X debe hacer Y, sino si eso entra dentro de la ley o no.

Antes de la invasión de Irak de 2003, por ejemplo, se debatió mucho si era necesaria una «segunda» resolución de la ONU para autorizar el ataque a Irak o si la resolución 1441 —que amenazaba con el uso de la fuerza si no se cumplían las condiciones de la ONU— era suficiente autoridad por sí sola.

Aristóteles aconseja —y es un consejo que seguramente aprobarían los partidarios de la guerra de Irak— que «en caso de que ley escrita sea contraria a nuestro caso, hay que recurrir a la general o a lo razonable como mejores elementos de juicio, pues eso es lo que significa “con el mejor criterio”»[\[18\]](#).

Este es el argumento, afirma, que Antígona esgrime después de haber enterrado a su hermano Polinices: puede contravenir la ley arbitraria y temporal del tirano Creonte, pero no la ley no escrita de la justicia.

Con los contratos ocurre como con las leyes: «Un contrato es una norma privada y específica, y no es que los contratos constituyan una ley obligatoria, sino que son las leyes las que hacen obligatorios los contratos», por lo que siempre hay margen para maniobrar. Los argumentos pueden hacer que los contratos resulten, «si nos favorecen, fidedignos y válidos, y lo contrario, si favorecen a la otra parte». Como antes, se puede apelar a la ley escrita o universal en apoyo de un contrato o en su contra.

Lo que Aristóteles dice sobre los juramentos tiene poca pertinencia en los tribunales modernos, donde todo el mundo tiene que hablar bajo juramento. En las cortes del Ática existía la opción de desafiar al adversario a que jurase por lo que considerase más sagrado que lo que decía era cierto, lo que en realidad era una apuesta sobre lo temeroso de Dios que era tu oponente.

No obstante, el juramento todavía mantiene un poder retórico formidable. Desde la satisfacción garantizada del marketing publicitario hasta el político que hace ostentadamente «promesas solemnes» (como dando a entender que las demás cosas que dice pueden considerarse frívolas e insinceras), el juramento sigue muy presente en la cultura.

Hace unos años, un excéntrico noble que conozco compró una mansión en secreto sin decírselo a su esposa. Al parecer, ella se enteró cuando encontró un recibo en el que ponía «por una mansión» en la papelería —sospecho que la historia ha sufrido algunos cambios con las sucesivas repeticiones— y le preguntó:

—¿Has comprado tú una mansión, H...?

—No, cariño. No he comprado ninguna mansión.

—¿De verdad?

—De verdad, en serio.

—¿Me lo *juras*?

—Te lo juro. No he comprado ninguna mansión.

—Jurámelo por la vida de B... —dijo la esposa, no refiriéndose a uno de sus hijos sino al pit bull terrier (que, lamentablemente, ya ha fallecido), que era lo que más quería.

Él dudó. Tragó saliva. Tartamudeó. No pudo hacerlo.

—Sí, he comprado una mansión. Lo siento.

Al tratar de los «testigos», Aristóteles incluye lo que probablemente consideraríamos una categoría distinta. El término general comprende tanto los «testigos modernos» —que prestan declaración ante un tribunal o los notables que dan su opinión en casos parecidos— como los que denomina «testigos antiguos», es decir, autoridades del pasado, categoría que incluso abarca los proverbios. Esto implica que un lugar común también podría presentarse como testigo(48).

Esto conduce a una cuestión vital. Apelar a la autoridad —lo mismo si se cita un lugar común que las palabras de una fuente célebre— siempre refuerza un argumento. En la retórica resulta primordial conectar con la audiencia, lo que significa encontrar supuestos comunes. Esos supuestos comunes suelen ser bastante conservadores: no reinventamos el mundo desde el principio cada vez que lanzamos una teoría.

Como especie seguimos a líderes vivos y —lo que es extraño, aunque parece universal— de una forma o de otra honramos a nuestros muertos. La idea de autoridad está grabada en nuestra vida intelectual y moral aparentemente de forma indeleble, tanto si se trata de aplicar las ideas de Karl Marx al capitalismo moderno como las enseñanzas del Corán a nuestra vida cotidiana.

Así que, por cuestionable que pueda parecer intelectualmente, esos grandes oxímoros de «sentido común» y «sabiduría heredada» son profundamente importantes en la persuasión. Las citas conocidas incorporan los dos elementos: tienen el imprimátur de su origen antiguo, así como de las muchas personas que, al transmitirlos, en cierta forma los han suscrito.

Por lo tanto, en términos estrictamente lógicos, aunque no debería suponer una diferencia si digo: «Hay tres tipos de razonamientos persuasivos: ethos, pathos y logos», o «De acuerdo con Aristóteles, hay tres tipos de razonamientos persuasivos: ethos, pathos y logos», lo cierto es que la segunda forma se toma más en serio. Después de todo, habrá oído hablar de Aristóteles, pero ¿quién soy yo?

La mayoría de los grandes avances en el conocimiento humano se han producido como desarrollos de los conocimientos del pasado o en discusión con ellos. Los llamados «renacimientos» de los siglos XII y XV se basaban en el redescubrimiento de la antigüedad clásica y, hasta hoy, el mero hecho de poner una frase entre comillas la hace más verosímil.

Apoyarse en la sabiduría popular y en la autoridad también tiene desventajas. Galileo demostró que la Tierra giraba alrededor del Sol, pero la autoridad de la sabiduría heredada era demasiado fuerte para ceder. Las pruebas de que las enfermedades las provocan los gérmenes habían existido durante cientos de años antes de que la ortodoxia médica fuera capaz de considerarlas con objetividad y las aceptara. Por tomar un ejemplo más moderno, unos investigadores demostraron a comienzos de la década de 1980 que las úlceras gástricas estaban causadas por una bacteria y no, como se había supuesto antes, por el estrés; sin embargo, sus hallazgos todavía no han sido completamente aceptados.

Durante largo tiempo la propia originalidad resultó sospechosa. Tomás Moro afirmó que había basado su *Utopía* en el informe de un viajero bien informado y la obra de Chaucer está llena de referencias a «mi autoridad» o «mi autor». Había que respetar el contenido de los «libros



antiguos», y aunque Chaucer estuviera inventándose, fingía —quizá medio en broma— que su obra se basaba en un texto anterior.

Cuando Barack Obama quiere convencer a su electorado de la necesidad de un cambio radical, no dice que se propone destruir todo lo que se ha hecho antes y empezar desde cero: por el contrario, hace un doble intento de arraigar su proyecto en los valores tradicionales del pueblo estadounidense. Reviste sus ideas con el lenguaje de la Biblia y las corona con la chistera de Abraham Lincoln. Y cuando el propio Lincoln habló en Gettysburg, comenzó con las palabras: «Hace ocho décadas y siete años nuestros padres crearon...».

Cuando un político de la derecha británica habla actualmente, se arrodilla ante Margaret Thatcher; si es de izquierdas, ante Aneurin Bevan y Keir Hardie. Si retrocedemos un poco más, el discurso de los «ríos de sangre» de Enoch Powell se basó en una alusión clásica: «Como el romano, me parece ver el río Tíber espumeando abundante sangre». Uno de los lemas de la Revuelta de los Campesinos de la década de 1380 se basaba en la autoridad bíblica: «Cuando Adán cavaba y Eva hilaba, ¿dónde estaba el caballero?». Dante no iba a ningún sitio sin su Virgilio.

Esto es tan cierto de la publicidad como de la política o de la literatura. Una compañía se precia de haber sido «proveedores de joyería fina a la aristocracia desde 1861». Cuando en una librería coges un libro que no conoces, probablemente miras las citas impresas en la sobrecubierta: frases elogiosas sobre el libro firmadas por autores que conoces y en los que confías. No se debe subestimar al testigo ausente: proverbios y lugares comunes, costumbres y autoridades.

Cuando llega a la cuestión más específica de los testigos actuales, Aristóteles es tan pragmático como siempre. Si no tienes, afirma, puedes argumentar que los testigos enlodan las aguas del caso y que es necesario juzgar a partir de lo verosímil: «Ya que lo verosímil no puede engañar a cambio de un soborno, ni puede ser convicto de falso testimonio»[\[19\]](#).

Si, por el contrario, tienes testigos de tu parte, y tu adversario no, puedes emplear el argumento opuesto: que «lo verosímil no es algo que pueda someterse a juicio y que no harían falta los testigos si fuera suficiente la consideración de los argumentos presentados».

En cuanto a nuestra vieja conocida la tortura, era una práctica habitual con los esclavos que prestaban declaración en los tribunales atenienses[\(49\)](#). Como curiosidad histórica, merece la pena mencionar lo que dice Aristóteles. Le resulta chocante que, para sus contemporáneos, las declaraciones de los esclavos torturados «aportan credibilidad, porque hay en ellas una cierta necesidad añadida». No obstante, cuando considera cómo se puede minimizar el impacto de una declaración contraria obtenida bajo tortura, presenta un argumento asombrosamente moderno:

En caso de que nos sean contrarias y favorables a la otra parte, trataríamos de minimizarlas, hablando en general sobre cualquier género de tormento, pues no se miente menos cuando se ve coaccionado, ya sea armándose de valor para no decir la verdad, sea recurriendo fácilmente a mentiras para terminar cuanto antes[\[20\]](#).

Solo es de esperar que cuando lleguemos a nuestra cesta de la merienda desaparecida, prevalezca el lado más avanzado de las recomendaciones de Aristóteles y Bu-Bu no tenga que sufrir la bañera.

La prueba y la refutación constituyen otro de esos caballos de pantomima. En la mayoría de las situaciones adversas, refutar el argumento de tu oponente es la manera de probar el tuyo, aunque al ser la retórica tan escurridiza, el proceso rara vez es completamente simétrico. Como se suele decir: si no les puedes deslumbrar con inteligencia, desconciértalos con estupideces. El orador hábil no busca necesariamente desmontar el argumento del contrincante sin más, sino presentar su caso de manera que sea más vulnerable a un ataque.

Se puede responder con indignación a una acusación que nadie hizo o negar rotundamente algo próximo a la verdad. «No mantuve relaciones sexuales con esa mujer», declaró Bill Clinton al pueblo estadounidense en el apogeo del escándalo Lewinsky, y se abstuvo de puntualizar que no incluía el sexo oral en «relaciones sexuales».

Se puede parodiar la posición del contrario a fin de hacerla menos atractiva para el público. La reforma sanitaria propuesta por el presidente Obama en 2010, por ejemplo, fue calificada por sus adversarios ideológicos de «socialista» y «comunista»<sup>(50)</sup>, y se le acusó de plantear la creación de «paneles de la muerte» para decidir qué inválidos morirían y cuáles vivirían.

O se puede realizar el equivalente retórico de la clásica venta con señuelo. Cuando el exparlamentario George Galloway dirigía la organización de caridad War on Want (Guerra a la necesidad), sus gastos en relación con esta fueron objeto de una minuciosa investigación. El tema se planteó en una conferencia de prensa en la que, al ser preguntado sobre la conferencia de War on Want que se había celebrado en la isla griega de Mykonos, Galloway respondió: «Viajé y pasé mucho tiempo con personas en Grecia, muchas de las cuales eran mujeres, a algunas de las cuales las conocía carnalmente. De hecho, tuve relaciones sexuales con algunas personas en Grecia».

Al final, un auditor independiente lo exculpó de la supuesta malversación de fondos, pero para entonces nadie estaba interesado en los tediosos pormenores de sus gastos, pues «George el Magnífico» y la espontánea confesión de sus aventuras sexuales habían llevado la historia en una dirección completamente distinta.

Si tu argumento es débil, incluso te puede venir bien invertir el orden de prueba y refutación: hundir a tu oponente con la esperanza de que entonces nadie se dé cuenta de que tu caso no se sostiene. La naturaleza de la tradición occidental en la retórica (como en la dialéctica) es disyuntiva: funciona mejor con proposiciones o/o que con posibilidades del tipo y/también o ni/ni.

En otras palabras, el mundo está lleno de casos en los que tanto la proposición A como la B son correctas o en los que ambas son erróneas. Pero con mucha frecuencia se las presenta como los lados opuestos de una cuestión y parecen mutuamente excluyentes.

Esa confusión puede utilizarse para obtener una ventaja retórica. Si caracterizas una proposición como lo contrario de la tuya y después la atacas —¡Abajo las tasas académicas! ¡Viva las oportunidades!; ¡Abajo el queso! ¡Vivan los ratones!— una audiencia perezosa creerá que, al desmontar el presunto opuesto, has demostrado tu argumento.

También es posible refutar los argumentos que no pertenecen a la disciplina. Desacreditar a un testigo puede ser una táctica muy eficaz, y Quintiliano señala que es aplicable no solo a individuos sino también a categorías enteras de testigos:

Porque en la defensa de un pleito lo primero de todo solemos hablar en general, ya contra los testigos, ya a favor de ellos. Es este un lugar común, diciendo los unos que la mayor prueba de cualquier cosa es la que estriba en lo que dicen los hombres, y los contrarios alegan para debilitar la fuerza de semejantes pruebas los motivos que suelen intervenir para atestiguar una cosa falsa. Hay otro modo de hacer esto, como cuando el abogado desecha algún testimonio particular, aunque los testigos sean muchos. Ejemplos tenemos de oradores que

rebatieron el testimonio de toda una nación solo porque eran testigos auriculares, en cuyo caso no eran testigos de la cosa, sino que solamente decían lo que afirmaron otros sin juramento[21].

En el discurso de 1995 en el que anunció que iba a demandar a *The Guardian* por libelo(51) a causa de un artículo sobre sus operaciones comerciales, Jonathan Aitken calificó de «falsedad escandalosa» que hubiera «intentado proporcionar jóvenes a un príncipe saudí y su séquito en el Inglewood Health Hydro».

Y continuaba: «También he de mencionar que la antigua directora de Inglewood, de la que parte esta acusación, ha sido despedida por fraude a raíz de una investigación policial. No se presentaron cargos contra ella ni contra otra persona tras la devolución de una cuantiosa suma que había desaparecido».

Anteriormente, con motivo de la implosión de otra carrera política, tuvo lugar un ataque parecido a la credibilidad de un testigo clave. En 1979 el exlíder liberal Jeremy Thorpe fue procesado por intento de asesinato y conspiración para asesinato a raíz del intento fallido de asesinato de su antiguo amante Norman Scott. En este caso, el ataque a un testigo no lo realizó un abogado defensor, sino el propio juez, lo que provocó la indignación de buena parte del público.

Las instrucciones del juez Cantley al jurado fueron que, al valorar el testimonio de Scott, debían tener presente su «desajuste histórico de la personalidad», que era «un mentiroso incorregible; muy hábil para despertar y explotar simpatías [...] Es un sinvergüenza [...] Es un impostor. Es un parásito social». Y, como para demostrar que, después de todo, era ecuánime, añadió: «Pero, por supuesto, podría estar diciendo la verdad».

Aquel año, Peter Cook parodió magistralmente el resumen del juez Cantley en un episodio de *The Secret Policeman's Ball*:

Nos hemos visto obligados a escuchar el quejumbroso gimoteo del señor Norma St John Scott, una sanguijuela, un parásito, un perverso, un gusano, a quien, como él mismo reconoce, le gusta comer plátanos; un hombre, o mujer, que admite ¡que muerde las almohadas! Sería difícil imaginar, señoras y señores del jurado, un hombre más desacreditado y amargado, un testimonio menos fiable para condenar a un hombre que, con toda justicia, podría haber llegado a ser primer ministro de este país o presidente del mundo. Por otra parte, si prefieren creer la declaración de la señora Scott...

La clave aquí es que Norman Scott estaba diciendo la verdad. Pero manchando su reputación, el juez Cantley redujo la probabilidad de que el jurado le creyera. Como ya sabemos, lo que generalmente concierne al logos es la probabilidad.

Un repugnante ejemplo de cómo se socava la credibilidad de un testigo puede hallarse en los juicios por violación en los que se saca a colación el pasado sexual, la ropa y el carácter moral de la víctima para enturbiar el caso. El escándalo Profumo proporciona un ejemplo más cómico en la ingeniosa respuesta de Mandy Rice-Davis cuando se le dijo que lord Astor había negado haberse acostado con ella: «Claro que lo dijo, ¿cómo no lo iba a decir?». ¡Erotoma y quiasmo!(52) No solo era guapa, aquella chica.

Por útil que resulte pasar al ataque, es un error pensar que cualquier retirada es un signo de debilidad. Ceder al oponente más terreno del que espera le puede desequilibrar: el equivalente retórico del jiu-jitsu, utilizar la fuerza del oponente en su contra. Reconocer qué batallas están perdidas para perderlas en las mejores condiciones posibles.

Por ejemplo, supongamos que tu marido te coge en una mentira. Has pasado la tarde comiendo trufas sobre los abdominales de tabla de lavar de tu amante en una habitación del Savoy, pero has

dicho a tu marido que estuviste todo el día en casa. Entonces él encuentra un tique de aparcamiento en tu abrigo, prueba de que a mediodía pasaste dos horas en el centro, y te acusa de mentirle. Tú lo niegas. Él te enseña el tique de aparcamiento. Indignada, te pones a llorar. Sí, dices, fui al centro. Ya que no se te puede ocultar nada, fui para organizar tu fiesta sorpresa de cumpleaños. ¿Y así es como me tratas?

¿Quién se siente mal ahora?

El término habitual para esta figura es *concessio* o, si prefiere el sofisticado nombre griego, *paramologia*. Siempre he pensado que si los periódicos fueran más capaces de ver las ventajas de esta figura, estarían más dispuestos a publicar disculpas. La incorporación en *The Guardian* de una columna de «Correcciones y aclaraciones» me pareció una medida no solo admirable sino también inteligente. Otros periódicos se han negado a hacer lo propio porque piensan que es una muestra de debilidad admitir que se cometen errores constantemente, pero en realidad solo da una imagen de honestidad al periódico.

Yo solía ganarme la vida escribiendo columnas de cotilleo y las disculpas resultaban extremadamente útiles. Al comienzo nos resistíamos, pero cuando era evidente que habíamos cometido un error, me parecía que una obsequiosa disculpa era lo correcto. No solo llenaba espacio y dejaba contento al reclamante, sino que nos hacía parecer honestos. Disculpándonos por aquel error que alguien se había molestado en denunciar, y que no era más que uno entre tantos otros que publicábamos, hacíamos que, por implicación, el desfile de insinuaciones, medio verdades e invenciones que llenaban la columna cada día parecieran hechos constatados.

Un ejemplo de *concessio* de una fuente más lejana ilustra la amplia utilidad de este principio (como espero que ya esté claro, las tradiciones de la retórica formal no crearon la forma en que funciona un argumento, solo la describieron). En 1905 la antropóloga Matilda Stevenson se encontraba investigando la tribu indígena de los zuni en Nuevo México. Mientras Stevenson estaba con ellos, un muchacho fue acusado de brujería después de que muriera súbitamente una niña de doce años a la que había tocado.

El muchacho negó tener nada que ver con la brujería, pero en vano, pues nadie le creyó en la tribu. Algo había debido causar la muerte de la niña. El muchacho cambió entonces su postura. Afirmó que había heredado poderes mágicos que le permitían asumir la forma de animales. Cuando se le pidió que lo demostrara, dijo que por desgracia sus poderes le habían abandonado tras el incidente de la niña. Lo dejaron en libertad con el argumento de que ya no era un brujo.

Como nos dice Aristóteles, «*pithanon tini pithanon*»: «Convinciente es aquello que convence»[\[22\]](#).

## PERORACIÓN

La peroración es donde el orador puede pasárselo realmente bien. Aquí tiene la oportunidad de acabar con una salva de honor, de llevar a los oyentes a las lágrimas o a la furia, de exhibir las figuras más impresionantes y utilizar las palabras más rimbombantes. Puede ser como ver a Bruce Springsteen y a la E-Street Band cerrar un concierto con «Born to Run» y repetir el coro final cuatro veces.

En la peroración suelen proliferar figuras de auxesis y repetición —con frecuencia retomando palabras o temas de otros momentos del discurso— y muchos oradores tienden a darle intensidad con un estilo solemne.

Pero también puede ser el lugar para un *diminuendo* en el que llevas la nave de tu discurso a las aguas tranquilas del puerto. A veces es mejor dejar a los oyentes pensativos que excitados. Lo importante es que la peroración determina la impresión —intelectualmente, desde luego, pero sobre todo en cuanto a la emoción o el tono— que el discurso deja en los oyentes.

Un error en esta fase tiene mal arreglo. David Steel, con un orgullo notorio, cerró su discurso en la conferencia del Partido Liberal de 1981 con las siguientes palabras: «Volved a vuestras circunscripciones y preparaos para gobernar». Dos décadas después, cuando resultó elegido parlamentario por Henley, Boris Johnson todavía pudo provocar una carcajada al adaptar las palabras de Steel para concluir su discurso de la victoria a las cuatro de la madrugada: «Volved a vuestras casas y preparaos para desayunar».

En cuanto a *Sturm und Drang*, la peroración de Frederick Douglass en su discurso del 4 de julio de 1852 es de las mejores. Douglass (1818-1895) había nacido esclavo en Maryland, pero huyó al Norte y se convirtió en el activista más célebre en pro de la abolición.

Se estableció en Rochester, Nueva York, y en 1852 se le invitó a hablar en la fiesta del Día de la Independencia organizada por bienintencionados altos cargos locales. La ironía de esto no le pasó inadvertida a Douglass. Comenzó su discurso con una afilada erotema: una especie de antiethos en el que se preguntaba cuál era su cualificación para hablar:

¿Qué tengo yo, o aquellos a quienes represento, que ver con vuestra independencia nacional? ¿Se nos aplican a nosotros los grandes principios de libertad política y justicia natural que están plasmados en la Declaración de Independencia?

Y continuó abundando en esa idea para concluir así:

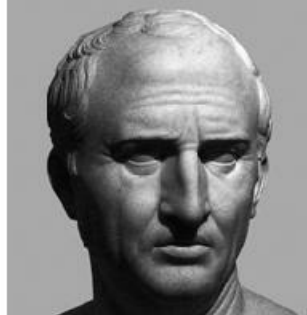
En una época como esta, lo que hace falta es ironía lacerante, no argumentos convincentes. ¡Ay! Si yo fuera capaz de llegar al oído de la nación, hoy daría rienda suelta a una ardiente sucesión de mordaces escarnios, duros reproches, devastadores sarcasmos y severas increpaciones. Pues no es luz lo que hace falta, sino fuego; no una suave lluvia, sino truenos. Necesitamos la tormenta, el torbellino y el terremoto. Es necesario avivar la sensibilidad de la nación, despertar la conciencia de la nación, espantar el decoro de la nación, delatar la hipocresía de la nación y denunciar sus crímenes contra Dios y el hombre.

¿Qué es el cuatro de julio para el esclavo americano? Yo respondo: un día que le revela más que todos los demás días del año la injusticia y la crueldad flagrantes de las que es víctima constantemente. Para él, vuestra celebración es una farsa; la libertad de la que os vanagloriáis una licencia impía; vuestra grandeza nacional, vanidad hinchada; vuestras expresiones de regocijo, vacías y sin alma; vuestros gritos de libertad e igualdad, burla huera; vuestras plegarias e himnos, vuestros sermones y acciones de gracias, con toda vuestra pompa y solemnidad religiosa, no son para él más que mera grandilocuencia, superchería, engaño, impiedad e hipocresía: un fino velo para cubrir crímenes que avergonzarían a una nación de salvajes. No hay una nación en la tierra que sea culpable de prácticas más repugnantes y sangrientas que el pueblo de Estados Unidos en estos momentos.

Id y buscad donde queráis, recorred todas las monarquías y despotismos del Viejo Mundo, viajad por Sudamérica, investigad cada abuso y cuando hayáis encontrado el último, comparad vuestros datos con las prácticas cotidianas de esta nación y coincidiréis conmigo en que, en cuanto a ignominiosa barbarie y descarada hipocresía, América no tiene rival[23].

Eso es lo que yo llamo una peroración, aunque me pregunto adónde mirarían sus anfitriones mientras Douglass hablaba.

## CAMPEONES DE LA RETÓRICA II



**Marco Tulio Cicerón**

*El perro de presa del Foro romano*

A los que seguimos esperando que la moda de Justin Bieber desaparezca de la tierra se nos puede disculpar que examinemos con aprensión un caso anterior de culto a la personalidad. El orador romano Marco Tulio Cicerón murió en el 43 a. C. Casi dieciséis siglos después aún había tanta gente que lo idolatraba —los italianos, cristianos, incluso habían dado en llamarle Dios «Júpiter» y Cristo «Apolo»— que el gran humanista Erasmo consideró necesario escribir una obra en la que se burlaba de ellos. En *El ciceroniano*<sup>[24]</sup>, de 1528, hay un personaje que ha eliminado de su biblioteca todos los libros que no son de Cicerón, ha incluido a este en su calendario de los Apóstoles, colocado retratos suyos en la capilla, la biblioteca y en cada puerta de su casa y lleva una miniatura de Cicerón tallada en una piedra preciosa.

La sátira de Erasmo es una prueba de la influencia duradera de Cicerón. Y, como pensaba Erasmo, tratar a Cicerón como un modelo abstracto y osificado de elocución adecuado para todas las épocas significaba falsearlo: si él hubiera vivido en el siglo XVI d. C., habría hablado en el idioma de ese siglo.

Cicerón era tanto un teórico como un practicante de la retórica: jurista, político y maestro. Es a Cicerón a quien debemos los clásicos cinco cánones de la retórica —que constituyen la espina dorsal de este libro— y la noción de que la retórica busca *commover*, educar y *delectare* (*movere*, *docere* y *delectare*). Sus obras clave en el ámbito de la retórica son *De Inventione*, un manual que escribió en su juventud, y *De Oratore*, un extenso diálogo «sobre el orador ideal», en el que ofrece una visión muy humanista de por qué la oratoria debe ser algo más que una serie de herramientas para la persuasión.

Como antecesor de *El Príncipe*, de Maquiavelo, *De Oratore* es un tratado sobre el arte de gobernar que arroja luz sobre la idea del Estado. Para Cicerón, la oratoria era tanto la máxima expresión de un conjunto de virtudes cívicas como el fundamento de su existencia: «La elocuencia es la compañera de la paz, la aliada de la tranquilidad y la hija, por así decirlo, de un Estado bien ordenado»<sup>[25]</sup>.

Cicerón era un modelo para el retórico práctico. Cuando hablaba de la retórica judicial, no estaba haciendo un ejercicio abstracto de estilo, sino que se refería a los puntales de la civilización, tal y como él la entendía: «La conveniencia de mantener las leyes y el peligro que amenaza a todos los asuntos públicos y privados»[\[26\]](#).

A pesar de los esfuerzos de Erasmo, el modelo de Cicerón se mantuvo de forma más o menos continuada hasta el siglo XIX. Sus obras fueron textos fundamentales desde el final de la Edad Media, pasando por el Renacimiento, hasta la Revolución Francesa y la redacción de la Constitución estadounidense. Fue influyente incluso a través de obras que no escribió: de la misma forma que se atribuyen a Oscar Wilde citas anónimas, también se creyó que era de su mano uno de los manuales de retórica más influyentes, *Ad Herennium*.

Aunque Cicerón es ahora el icono de la *romanitas*, el hombre histórico —nacido en el 106 a. C. — fue un caso clásico de individuo de la periferia que llega muy alto. Su familia era acomodada y quizá tenía un batán (un negocio en el que trataban la lana, empapándola en orina, para tejerla), pero procedían de la provinciana Arpino, por lo que no estaban completamente integrados en el selecto club romano.

Cicerón había estudiado griego además de latín: marca de persona cultivada, que le abrió las puertas de la alta sociedad romana. Su ambicioso padre lo envió en la adolescencia a Roma, donde estudió con dos eminentes rétores romanos y uno griego, Arquías, lo que explica su apodo, «el muchachito griego». Es significativo que el hombre que estableció los cánones de la retórica romana hubiera asimilado antes la tradición ática.

Como muchos de los grandes oradores, Cicerón no tenía una presencia física imponente. De joven era enclenque y empollón, y confesó que escribía poesía mientras los demás muchachos se dedicaban a «las fiestas y a los juegos de azar y de pelota». Antes de hablar se ponía terriblemente nervioso, pero la forma en que describe esos nervios nos permite vislumbrar lo minuciosa que era su teoría de la oratoria:

Personalmente, siempre estoy muy nervioso cuando empiezo a hablar. Cada vez que pronuncio un discurso me siento como si me estuviera sometiendo a un juicio, no solo sobre mi capacidad, sino también respecto a mi carácter y mi honor. Temo dar la impresión de que prometo más de lo que puedo cumplir, lo que indicaría una completa irresponsabilidad, o de que podría hacerlo mejor, lo que indicaría mala fe e indiferencia[\[27\]](#).

Ahí ya se ve lo consciente que era de hasta qué punto estaba el orador expuesto ante sus oyentes y lo perjudicial que considera la apariencia de mala fe.

El joven Cicerón superó su timidez tomando lecciones de teatro y aprendiendo del estilo de Clodio Esopo, el primer actor del método al estilo de Russell Crowe (se decía de él que, en una ocasión, se metió tanto en su papel de Agamenón que mató a un tramoyista).

Después de un breve interludio como casero en los suburbios («dos de mis tiendas se han derrumbado y las otras tienen grietas; hasta los ratones se han marchado», se quejaba), Cicerón se dedicó en serio a hacerse un nombre en los tribunales. Por cierto, «*cicer*» significa «garbanzo» en latín, por lo que su biógrafo sugiere que tenía algún antepasado con una verruga prominente o una nariz de forma interesante. Al comienzo de su carrera de orador, le aconsejaron que se cambiara de nombre, pero él se negó y afirmó que iba a hacerlo tan famoso como el de Scauro y el de Catulo, gigantes políticos que le precedieron. Sus nombres significan «de pies torcidos» y «cachorro» respectivamente.

Su oportunidad llegó en el año 80 a. C., cuando se hizo cargo de una patata caliente que había

sido rechazada por nombres más importantes. Tenía que defender a Sexto Roscio, acusado de matar a su padre. El castigo indicaba hasta qué punto aborrecían los romanos el parricidio —y, por tanto, el estigma que suponía mezclarse en un caso así—: «Según la costumbre de nuestros antepasados, el parricida debía recibir una paliza con varas ardiendo al rojo vivo, y después se le metía en un saco con un perro, un gallo, una víbora y un mono, se cosía el saco y se arrojaba al mar o a un río». Cicerón planteó una defensa audaz rayana en lo temerario. No solo exoneró a Roscio, sino que atacó a los dos denunciantes y a uno de los favoritos del entonces dictador Sila. Pero triunfó —y también logró conservar su cuello intacto—, lo que supuso el comienzo de su carrera pública.

No obstante, un año después se marchó al Mediterráneo oriental en un viaje que se puede considerar a medio camino entre un año sabático y un campamento de oratoria, lo que de nuevo demuestra que, para él, la oratoria era un oficio tanto físico como intelectual y que exigía un prolongado y variado aprendizaje:

Siempre hablaba sin pausa ni variación, empleando toda la potencia de mi voz y toda mi energía [...] pensé que si utilizaba la voz con más moderación y control, y hablaba con más diligencia, podría evitar el peligro y adquirir más variedad en mi elocución [...] la razón de mi viaje a Asia fue mejorar mi forma de hablar.

Allí fue discípulo de Apolonio Molón —«no solo un abogado en casos reales(53) y un escritor admirable, sino que también era excelente como juez y crítico de las faltas, y un maestro y consejero muy prudente»— y cuando regresó a casa después de dos años informó de que tenía «no solo más experiencia, sino que casi [era] otro hombre; la tensión excesiva de mi voz había desaparecido, mi elocución se había sosegado, por así decirlo, mis pulmones eran más potentes y no estaba tan flaco».

Aquí tenemos a Cicerón, el hombre práctico, transformándose a sí mismo en el orador que se ha propuesto ser. La experiencia también dejó huella en él. Por ejemplo, cuando regresó de su primer cargo político —cuestor en Sicilia—, imaginaba que su fama se habría extendido por todas partes, pero sus amigos apenas habían notado su marcha. «He estado en mi provincia». «Ah, sí... África». «¡No! ¡Sicilia!». Al final, abandonó y, enojado, fingió que se había ido como turista. Después siempre valoró la importancia que tenía en la política estar sobre el terreno: «Cuido de ser visto en persona todos los días». Y —un truco que sigue funcionando para los políticos hasta hoy— se esforzó por recordar los nombres de la gente.

Esto no significa que Cicerón fuera blando y sensiblero. Como demostró en su ataque al dictador en su primer caso importante, la invectiva era su especialidad. Su talento para la invectiva era tan importante entonces como lo es para los oradores en la actualidad. Etimológicamente, «invectiva» es una carga de caballería y, cuando Cicerón se lanzaba al galope, no le esperaba nada bueno al que se pusiera por delante. En un discurso[28], por ejemplo, acusó a su enemigo sucesivamente de ser un «monstruo», «pira funeraria de la república», «carnicero», «bribón», «monstruo repugnante e inhumano» y «cerdo castrado». Además, censuró su aspecto físico, criticando su frente, cejas, mejillas (peludas) y dientes (manchados).

La clave de la invectiva o ataque *ad hominem* es que es como dar la vuelta al ethos: su finalidad es aislar al oponente de la comunidad. Cicerón comprendía esto muy bien, pues se le había tachado de arribista y se le había atacado por su fracaso matrimonial y por ser un «ciudadano de Roma inmigrante» (el ataque de Winston Churchill a Gandhi como «un sedicioso abogado del Middle Temple que se hace pasar por faquir» pertenece al mismo repertorio).



Desde este punto de vista, es interesante señalar que la invectiva del extraño suele ser más severa y solemne, mientras que el que la realiza desde dentro, al sentirse más cómodo con los códigos sociales de sus oyentes, puede arriesgarse a bromear un poco. Esto apunta a algo más general: una cascada de insultos saca a su destinatario de la comunidad al tiempo que busca acercar a su centro al que habla. Para afirmar una identidad tribal o consolidar el poder en torno a un líder, no hay nada mejor que tener a Otro al que denunciar. A pequeña escala es lo que ocurre cuando los hinchas del Cardiff City gritan: «Somos los que odiamos al Swansea». A gran escala, produjo más regímenes cuestionables en el siglo XX de los que puedo mencionar aquí.

El mejor momento de Cicerón —o uno de los mejores: su carrera estuvo llena de buenos momentos— fue su denuncia de Catilina, un político populista fracasado y rival suyo durante un tiempo, que, como mal perdedor, organizó una conspiración para hacerse con el poder por la fuerza cuando perdió la elección a cónsul.

El antagonismo entre Cicerón y Catilina tenía algo de ajuste de viejas cuentas. Catilina frecuentaba un grupo de depravados aristócratas y Cicerón había utilizado en una ocasión la *enárgeia* con un efecto devastador para describir la conducta en una fiesta de Gallus, uno de sus amigos más próximos:

Hay gritos y alaridos, mujeres chillando, música ensordecedora. Creía poder distinguir a algunas personas que llegaban y a otras que se marchaban, algunas de las cuales se tambaleaban por efecto del vino, y otras aún bostezaban a causa de la borrachera del día anterior. Entre ellas estaba Gallus, perfumado y engalanado con flores; el suelo estaba sucio, manchado de vino y cubierto de guirnaldas y espinas de pescado.

Cicerón se informó bien antes de actuar. Previamente a su denuncia de Catilina había estado recibiendo información de la resentida amante de uno de los conspiradores. Cicerón convocó una reunión especial del Senado a la que Catilina tuvo la desvergüenza de asistir.

Con gran teatralidad, Cicerón explotó la presencia de Catilina en la sala y comenzó su discurso con una epílexis que es uno de sus pasajes más citados:

¿Hasta cuándo vas a abusar, Catilina, de nuestra paciencia? ¿Por cuánto tiempo aún esa locura tuya seguirá burlándose de nosotros? ¿A qué extremo se lanzará tu audacia desenfundada? ¿Nada te ha impresionado la guarnición nocturna del Palatino, nada las patrullas de la ciudad, nada el temor del pueblo, nada la concentración de todos los ciudadanos de bien, nada la protección extrema de este lugar elegido para reunir el Senado, nada la expresión de los rostros de los presentes? ¿No te das cuenta de que tus planes están al descubierto? ¿No ves que tu conjura, al ser conocida por todos estos, está ya abocada al fracaso?<sup>[29]</sup>.

Aquí ya se propone aislar a Catilina de «todos estos» —«el pueblo», «los ciudadanos de bien», «el senado»— y presentar su arrogancia tan contraria al sentido común como desconcertante y antinatural. También recurre al viejo truco de presentar como hecho consumado lo que en realidad es el quid del argumento y dar la fuerza de la inevitabilidad a algo contingente.

Al parecer, durante el discurso, los oyentes fueron apartándose de Catilina y lo dejaron aislado, algo que Cicerón no se privó de mencionar. Asimismo, utilizó un hábil truco dialogístico. Debido a la presencia de Catilina en la sala mientras Cicerón hablaba de su expulsión, reinaba un embarazoso silencio, pero él convirtió lo que podría haber sido un revés en una victoria retórica, preguntando inmediatamente después cómo habría respondido su audiencia si hubiera pedido el destierro de dos populares senadores a los que nombró: «El Senado, con todo derecho, habría levantado la fuerza de su mano contra mí, aun siendo cónsul y en este mismo templo».

Después de ese rápido exordio, Cicerón procedió a increpar no a Catilina, sino a los senadores, por no haberle condenado a muerte ya hacía tiempo: «Somos nosotros, precisamente nosotros, los cónsules, lo digo abiertamente, quienes faltamos».

Utiliza un tópico aristotélico para establecer una comparación: si Tiberio Graco (que no era mal hombre, pertenecía a una buena familia y no había cometido ninguna fechoría grave) fue ejecutado por Publio Escipión, ¿cómo era posible que Catilina —«que intenta devastar a sangre y fuego el orbe de la tierra»— fuera tolerado en el Senado? Entonces, la *occultatio*: «Porque no voy a citar acontecimientos demasiado lejanos, como cuando...».

No obstante, si puede decirse que la primera catilinaria tiene una figura dominante, esa es la pregunta retórica. Para cuando Cicerón llega a la peroración, ha hecho del orden de cincuenta preguntas a Catilina, todas ellas destinadas a demostrar lo insólito y aberrante del hecho de que no se hubiera exiliado voluntariamente.

Como Cicerón explica ostentadamente, duda en dictar una orden de destierro porque entonces no solo parecería cruel y tiránico, sino que los confabulados con Catilina seguirían conspirando en la ciudad. Pero «si ese llegara adonde pretende llegar, al campamento de Manlio, no habrá nadie tan necio que no vea que la conjuración está servida y nadie tan malvado que no lo reconozca». En otras palabras, ha puesto a Catilina entre la espada y la pared. Después de las pruebas que Cicerón ha presentado contra él, difícilmente puede quedarse, pero, si se marcha, él mismo se condena.

Cicerón termina dirigiéndose a Catilina y, después, con un apóstrofe contrastivo, a Júpiter, poniendo la decisión de marchar bajo la autoridad del dios. Estas largas frases mantienen su fuerza incluso con las distorsiones de la traducción. Una sucesión de pares —las tautologías de «ruina y perdición», «impía y criminal»— y la hendíadis «crímenes y parricidios» contribuyen a dramatizar su denuncia final del traidor:

Con estos presagios, Catilina, por el supremo bien de la república, por tu propia ruina y perdición y por la destrucción de quienes se asociaron contigo para todo tipo de crímenes y parricidios, márchate a esa guerra impía y criminal. Y tú, Júpiter, que fuiste consagrado por Rómulo bajo los mismos auspicios que esta ciudad, tú, a quien denominamos con toda razón el Defensor de esta ciudad y de su poder, separarás a este y a sus cómplices de tus templos y de los demás altares, de los edificios y de las murallas de la ciudad, de la vida y de los bienes de todos los ciudadanos y, a los adversarios de los hombres de bien, a los enemigos de la patria, a los saqueadores de Italia coligados en un pacto criminal y una alianza abominable, los inmolarás, a los vivos y a los muertos, con suplicios eternos.

Catilina, después de que su respuesta fuera ahogada en gritos de censura, huyó del lugar, como pretendía Cicerón.

En un Estado tan turbulento como Roma en el siglo I a. C., alguien que se había ganado tantos enemigos como Cicerón tenía que esperar problemas tarde o temprano. En su caso llegaron después del asesinato de Julio César. Cicerón se enfrentó a Marco Antonio y pasó a la condena abierta con no menos de catorce filípicas(54). Por desgracia, Marco Antonio sobrevivió y Cicerón fue ejecutado. Según una versión, llevaron su cabeza cortada a Marco Antonio mientras cenaba. Su esposa, Fulvia, se quitó las horquillas (Adrian Goldsworthy, biógrafo de Marco Antonio, señala que «como todas las romanas aristocráticas, llevaba un peinado muy elaborado»[30]) y se las clavó en la lengua.

Por lo tanto, Cicerón ofrece una lección práctica a los oradores sobre la importancia de vigilar la lengua, aunque, después de todo, ¡qué lengua!

---

## LA TERCERA PARTE DE LA RETÓRICA

### ELOCUCIÓN

#### DECORO

Al tratar la elocución, la mayoría de los autores han tomado como modelo a Cicerón e identificado, al menos en términos generales, tres estilos: el sublime o elevado, el sencillo o bajo y el medio(55).

Cuando escribió sobre el asunto de traducir a Homero, Matthew Arnold afirmó: «¡Ay! El estilo sublime es lo más difícil de definir verbalmente de forma adecuada en el mundo. Se puede decir de él lo que se dice de la fe: “Hay que sentirlo para saber lo que es”»[31]. A mí me parece que exagera. De manera aproximada: cuando más «retórico» suena y más lleno está de metáforas extendidas, tiempos verbales complejos y palabras extravagantes, más elevado es el estilo.

Así, en *Enrique V*, el coro shakespeariano prepara el escenario en el estilo elevado:

¡Oh! ¡Quién tuviera una musa de fuego para escalar  
el cielo más resplandeciente de la invención!  
¡Un reino por teatro, príncipes como actores  
y monarcas para contemplar la escena sublime!  
Entonces, con sus rasgos verdaderos, el belicoso Harry  
se presentaría con la apostura de Marte; y a sus pies,  
sujetos como sabuesos, el hambre, la espada y el fuego  
dispuestos para ser utilizados. Pero, perdonad, nobles espectadores,  
al genio sin llama que ha osado  
llevar a estos indignos tablados  
un tema tan grande. ¿Puede este reñidero contener  
los vastos campos de Francia? O ¿podríamos hacer entrar  
en esta O de madera siquiera los cascos  
que espantaron el aire en Agincourt?

El discurso de Oliver Cromwell con motivo de la disolución del Segundo Protectorado en 1658 es un buen ejemplo del estilo medio. Se ajusta a la definición de simplicidad de Alexander Pope como «el intermedio entre la ostentación y la rusticidad»[32]. Muestra cierta grandiosidad, pero el tono es directo e inexorable:

A Dios pongo por testigo de lo que voy a decir; es evidente para todo el mundo, y todas las personas vivas, que ha habido un nuevo intento de volver al ejército contra el actual estado de cosas, instituido con vuestra aprobación. No estoy hablando a esos caballeros [hace un ademán con la mano derecha] o señores, o como quiera llamárseles; no les digo esto a ellos, sino a vosotros. Vosotros me aconsejasteis entrar en este lugar, desempeñar estas funciones por vuestro consejo, sin embargo, en vez de poseer una cosa que se da por supuesta, algunos han de tener no sé qué; y no solo os habéis dividido entre vosotros, sino que también habéis dividido a la nación, que con toda probabilidad se verá en un estado de confusión mayor a causa de estos quince o dieciséis días que habéis estado aquí que la que ha presenciado desde que se levantó la última sesión hasta hoy[33].

En el siglo XX el estilo sencillo —valorado por su claridad, concisión y el efecto de sinceridad— tuvo en George Orwell a su gran defensor y practicante:

El inglés moderno, especialmente el inglés escrito, está lleno de malos hábitos que se difunden por imitación y que podemos evitar si estamos dispuestos a tomarnos las molestias necesarias. Si nos libramos de esos hábitos, podemos pensar con más claridad y pensar claramente es el primer paso necesario hacia la regeneración política: así pues, la lucha contra el mal inglés no es frívola y no debe preocupar únicamente a los escritores profesionales. Volveré a esto enseguida y espero que, para entonces, esté más claro el significado de lo que he dicho[34].

Incluso teniendo en cuenta que estos fragmentos pertenecen a diferentes periodos y que sus finalidades son distintas (exposición dramática, debate político y ensayo crítico), la diferencia fundamental en sus líneas de ataque debería estar clara.

Un buen orador aspira a dominar los tres estilos y, cuando sea apropiado, será capaz de mezclarlos un poco en el mismo discurso. Una narración puede exigir la claridad y el estado de ánimo del estilo sencillo, por ejemplo, mientras que la peroración —en la que típicamente intentas conmover a tu audiencia— da la oportunidad de emplear un estilo más elevado.

Al decidir qué estilo se ha de emplear en una circunstancia dada, el decoro es lo que determina tu elección. El decoro puede considerarse como el *ethos* al nivel del lenguaje mismo. De hecho, introducir el decoro bajo el encabezamiento de la elocución es, hasta cierto punto, poner la carreta delante de los bueyes.

Como concepto retórico, el decoro abarca no solo los rasgos más obvios de la elocución, sino el *kairós* o la oportunidad de un discurso, el tono y la disposición física del orador, los lugares comunes y tópicos del argumento elegido, etcétera. Es un concepto a modo de paraguas gigante que significa nada más y nada menos que adecuar el discurso al estado de ánimo y las expectativas de su audiencia. Así que el decoro no se agota al hablar de la elocución. Pero todo lo que hay que decir sobre la elocución tiene que ver con el decoro. «Indecoroso» puede sonar como el reproche de una tía soltera, pero todos tenemos un sentido intuitivo del decoro estilístico desde el momento en que empezamos a hablar: está en el centro de nuestra naturaleza social.

Los lingüistas hablan del fenómeno del «acomodo», que es la forma en que tratamos de adaptar nuestro lenguaje a una comunidad de hablantes. Es así como adoptamos acentos —a veces hasta el punto de que nuestros interlocutores piensan que nos estamos riendo de ellos— y como los perdemos. Es así como las frases hechas se extienden por el mundo. Quizá no lo considere un ejercicio consciente de decoro, pero cuando escribe una carta para solicitar un puesto de trabajo instintivamente sabe que los emoticonos y el lenguaje de los mensajes de texto probablemente no son lo más adecuado. De la misma forma, cuando nos presentan a nuestros futuros suegros, procuramos no contar chistes verdes. Cuando vamos a declarar ante un tribunal no saludamos al juez con un: «¿Cómo estás, tío?», y, al contrario, el lenguaje que empleamos en una situación así haría que nuestros colegas se partieran de risa.

Como sus tribus no tienen una geografía que delimite sus identidades, en Internet el decoro funciona de una forma llamativamente exagerada. Los «memes» —bromas que circulan *online*— forman parte de un conjunto de tendencias que definen a la comunidad y actúan como contraseñas: para cuando se filtran al resto de la comunidad, el núcleo ha adoptado otros nuevos. Las subculturas crean lenguajes y el decoro determina cómo se utilizan estos lenguajes(56). Pero los abandonan en cuanto hasta sus abuelas son capaces de entenderlos.

Así que el decoro es, literalmente, hablar el lenguaje de tu audiencia. La pomposidad es una falta de decoro, lo mismo que la vulgaridad o la jactancia. Shakespeare con frecuencia viola las normas del decoro para conseguir un efecto cómico, como, por ejemplo, en los confusos esfuerzos de Bottom por ser elocuente, la fanfarronería de Pistol y la rimbombante palabrería de Polonio. Pero en *Enrique IV, Parte 2*, el patetismo de Falstaff cuando se dirige al recién nombrado rey Enrique —«mi querido Hal... ¡mi dulce muchacho!— está en que sus palabras son ignoradas porque son indecorosas: está hablando a un viejo compañero de taberna, pero la persona que le escucha es un rey. Falstaff nunca será decoroso, y el rey lo aparta de su lado.

La retórica más eficaz con frecuencia es la menos obviamente retórica, así que el decoro es una característica difícil de ejemplificar: cuando está presente, no se le ve; cuando es más visible es cuando más falta.

El discurso de un padrino de boda puede constituir una buena caricatura de decoro fuera de lugar. Un discurso apropiado para una despedida de soltero puede no quedar bien en la boda y el decoro es móvil: un buen orador va interpretando el estado de ánimo de sus oyentes a medida que habla. Así que si la broma sobre el novio que no puede salir del lavabo de puro miedo no provoca la carcajada esperada, no hay que seguir por esa línea suponiendo que, como la broma sobre el novio durmiendo con la prostituta es INCLUSO MÁS DIVERTIDA, el padre de la novia estallará en carcajadas cuando la oiga.

En un sentido más complicado, el decoro es lo que estaba en juego en la extraña conversación entre Jeremy Paxman y el rapero «grime» Dizzee Rascal en *Newsnight* en 2008. Paxman —al parecer, un tanto desorientado— preguntó a su entrevistado: «Dizzee Rascal. Señor Rascal. ¿Se siente usted británico?».

En ese caso, el entrevistador y el entrevistado estaban hablando distintos lenguajes. A Dizzee Rascal se le había invitado al programa para que hablara desde la perspectiva de un joven negro urbano. Llamarle «señor Rascal»<sup>(57)</sup> sonaba cínico y preguntarle sobre sus sentimientos británicos era definitivamente impertinente; por otra parte, para la audiencia media de *Newsnight*, su respuesta a la pregunta de si estaría dispuesto a entrar en la política —«A lo mejor me lo tengo que plantear algún día. Dizzee Rascal para primer ministro... Sí, ¿qué pasaría?»— seguramente le sonó frívola.

La entrevista provocó rechazo en la audiencia (y el rechazo en la audiencia no es el principal objetivo de las artes persuasivas), pero la falta de decoro en la novela *De acuerdo, Jeeves*, de P. G. Wodehouse, es maravillosamente divertida. Gussie Fink-Nottle, el tímido amigo de Bertie Wooster, ha sido invitado a entregar los premios de fin de curso en la escuela de Market Snodsbury. Gussie, imprudentemente, ha bebido alcohol y «se hallaba sentado [...] con una sonrisa tan fija y estereotipada que parecíame debía sugerir a todos la idea de que tenía un poco de confitura en los dientes delanteros».

Ante un público descrito como «una pandilla de muchachos acompañados de sus familiares; los primeros tenían lúcidos rostros y lucían cuellos de Eton; en cuanto a los demás, las mujeres iban ataviadas con trajes de seda negra, y los hombres apretujados en trajes domingueros», Gussie logra contar una historieta obscena sobre dos irlandeses, anuncia que «todos sentimos que el reverendo Comosellame esté muriéndose de adenoides» y comienza a dar los premios diciendo: «Más vale empezar».

Al alumno que recibe el primer premio le dice: «Bien, aquí tienes tu libro. Por la primera página no parece muy divertido, pero, en fin, aquí está», y al segundo: «Bueno, aquí lo tienes. ¿Te

marchas?». Y así sucesivamente.

Al tratar el decoro, Quintiliano toma algunas ideas de Cicerón (cuya concisión y exhaustividad elogia porque «no ha omitido nada cuando dice que un estilo no puede ser apropiado para todos los oyentes o todas las causas, o todos los caracteres o todas las ocasiones»), pero va más lejos en su examen.

Habiendo adquirido, como se expuso en el libro anterior, la facilidad de escribir y pensar, así como de hablar improvisando cuando la necesidad se impone, síguese el cuidado de hablar de la manera idónea, la cual muestra Cicerón que es la cuarta virtud de la elocución y la que, en mi juicio, es la más necesaria de todas. Porque siendo el ornato de la oratoria variado y de muchas maneras, y conviniendo uno a unos y otro a otros, si no se acomoda a las cosas y personas, no solamente no le dará lustre sino que la trastornará y convertirá la fuerza de las cosas al sentido contrario [...]. ¿De qué servirá nuestra elocuencia si usamos el estilo sublime en los asuntos de poca consideración y el humilde y limitado en los de grande, el alegre en los tristes, el suave en los atroces, el arrogante en los humildes, el sumiso en los que piden viveza y el severo y violento en los alegres?[35](58)

Resulta interesante lo que Quintiliano sostiene a continuación: que, en ocasiones, lo que podría resultar decoroso en términos prácticos, puede ser inapropiado *sub specie aeternitate*. Pone el ejemplo de Sócrates, que se podría haber congraciado con los jueces si hubiera presentado una defensa humilde en estilo sencillo, pero decidió comportarse como si mereciera los máximos honores: «Se reservó para el concepto de la posteridad, habiendo conseguido la duración de todos los siglos con pequeño detrimento de su última vejez»[36]. A la mayoría de nosotros no nos preocuparía un dilema así: el decoro es adecuar el lenguaje a su misión.

## HUMOR

El humor puede ser muy persuasivo. Incluso Aristóteles recomendó actuar de cara a la galería para mantener la atención de los oyentes y aconsejó a los oradores «como decía Pródico, cuando los oyentes comenzaban a dar cabezadas, introducirles lo de las cincuenta dracmas» y citó con aprobación el consejo de Gorgias de «utilizar la carcajada para anular la seriedad del otro y la seriedad para anular su carcajada»[37].

Como comenté al hablar del pathos, el humor puede servir para algo más que despertar a unos oyentes aburridos. Puede ser una poderosa herramienta retórica. Es un elemento del pathos en la medida en que despierta las emociones de los oyentes y les mueve a la risa, pero, lo que es más importante, como la risa se basa en supuestos comunes, también participa en el ethos. Como afirma Edwin Rabbie en «Wit and Humor in Roman Rhetoric»: «Las bromas suelen presuponer una cantidad significativa de conocimientos comunes, e incluso basarse en ellos»[38].

Hay indicios de que ya en el siglo IV a. C. se creaban archivos de agudezas y bromas, y sobrevive un libro griego de historias humorísticas llamado *Filogelos [El amante de la risa]*, del siglo IV o V d. C., lo mismo que en el Renacimiento se recopilaban *facetiae* y en Internet proliferan listas de bromas supuestamente apropiadas para discursos de padrinos. Tres libros de historias humorísticas de Cicerón, ahora perdidos, fueron publicados a su muerte por su liberto Tirón (lo que nos trae a la mente la historia de Bob Monkhouse, que ofreció una recompensa de 15.000 libras por una carpeta de anillas llena de chistes suyos que perdió en 1995).

No obstante, ninguno de los antiguos parecía estar dispuesto a admitir que alguno de los otros era gracioso. Cicerón y Quintiliano, por ejemplo, consideraban a los oradores griegos en general

—y a Demóstenes en particular— poco divertidos. Quintiliano elogia de Cicerón que «usó las chanzas con extraña gracia», pero añade maliciosamente: «Ojalá que Quinto y su liberto Tirón, o quienquiera que fuese el que publicó los tres libros sobre este asunto, no hubiera puesto tantas y hubiera tenido más acierto en la elección de ellas que en el número...»[39].

No es de extrañar que las bromas griegas no resultaran graciosas a los oídos latinos; las bromas de Shakespeare tampoco funcionan para la mayoría de las audiencias modernas. La velocidad a la que el humor se queda anticuado es un índice de hasta qué punto está imbricado en un conjunto de supuestos comunes y, por lo tanto, lo ligado que está al ethos de un orador. Cuando un comediante quiere hacer callar a un aguafiestas, lo hace siendo más gracioso: la carcajada pone a los oyentes de tu lado.

Cicerón pone perspicazmente el énfasis sobre el decoro: «Así pues, la consideración del momento, el control y el comedimiento de las bromas y la moderación en las agudezas diferenciarán al orador del bufón, lo mismo que el hecho de que las personas hablamos con un buen motivo, no solo para que nos consideren graciosas, sino para obtener algún beneficio»[40]. Ese beneficio es ganarse a los oyentes. Una broma mal calibrada hace añicos la relación con los oyentes.

## EFFECTOS DE SONIDO

Para la efectividad de una pieza retórica resulta decisivo cómo suena, y esto es válido tanto si la escuchamos en voz alta como si es el oído interno el que la registra a medida que la leemos. De nuevo, encontramos que la poética y la retórica tienen un territorio común. ¿Por qué es importante el sonido? En la retórica es significativo por la misma razón que en la poesía.

Según la famosa definición de W. H. Auden, la poesía es «lenguaje memorable», y Auden tenía razón. La poesía proviene de la tradición oral y ya hace mucho se sugirió que la mayoría de los efectos de sonido y ritmo que caracterizan al verso formal —desde las formas aliterativas y basadas en el acento de la poesía anglosajona hasta la rima de la prosodia clásica— surgieron como recursos para memorizar largos poemas.

La repetición (pues la rima, la aliteración y el tictac del pentámetro no son, en esencia, más que formas de repetición) hace que las cosas sean memorables, como sabemos por nuestros esfuerzos para aprender la tabla de multiplicar. Parece que tanto los epítetos fijos como las fórmulas homéricas —los mares de oscuro vino, las albas de dedos rosados y todo lo demás— actuaban de «relleno», para dar tiempo al poeta para recordar o improvisar los versos siguientes. Y la repetición es lo que hace que las estructuras narrativas mayores parezcan coherentes, memorables, autosuficientes e incluso significativas —como atestiguan todas las formas, desde los cuentos de hadas y los mitos hasta *El Grúfalo*—.

Decir que en la retórica el sonido es importante por la misma razón por la que es importante en la poesía no significa que lo sea exactamente de la misma forma. Para Aristóteles era tan evidente como para usted o para mí que aunque un discurso puede ser poético —y ganar por ello— no se pronuncia en verso:

La forma de la composición en prosa no debe ser en verso pero tampoco carente de ritmo, ya que lo primero no resulta convincente (pues parece artificial), además de que distrae la atención, pues hace que se esté pendiente de cuándo volverá a aparecer el elemento recurrente [...] Pero la forma carente de ritmo es indefinida, y debe

ser definida, aunque no sea en verso, ya que lo indefinido es desagradable y difícil de entender [...] Por ello el discurso debe tener ritmo, pero no metro, pues sería un poema, así que será un ritmo no absolutamente riguroso...[41]

En la retórica no se puede formular reglas para el sonido de la misma forma que para la métrica (aunque pueden resultar útiles algunos términos de esta). Pero sí se percibe cuándo una oración es sinuosa y avanza y cuándo es cacofónica (intencionadamente o no). Los fuertes y obstinados acentos de «sangre, sudor, trabajo y lágrimas» [«blood, sweat, toil and tears»] no eran accidentales. Y si fue accidental que el comienzo de la Declaración de Independencia de Estados Unidos —«Sostenemos que estas verdades son evidentes por sí mismas» [«We hold these truths to be self-evident»]— sea un pentámetro yámbico con una cadencia perfecta..., pues fue un feliz accidente. La buena retórica emplea los elementos constructivos de la poesía, pero no pone los ladrillos con la misma regularidad.

Cuando se habla de los «grandes y elaborados periodos» de Churchill —refiriéndose a sus largas y melodiosas frases—, se habla principalmente de los efectos de sonido: la elaboración y el impulso de una sentencia hacia su culminación. Las pausas o paréntesis pueden modificar el flujo del significado, pero también —y con mucha frecuencia de forma más decisiva— el del sonido.

En una ocasión T. S. Eliot vino a decir algo así como que, en la poesía, el significado es el hueso que el ladrón lanza al perro guardián: el significado de un poema está ahí para distraer a la mente consciente mientras el poema hace su verdadero trabajo a escondidas. Esto no es del todo cierto para la retórica —el significado de un discurso es importante—, aunque sí en parte: el sonido de un discurso actúa sobre la mente y las emociones de los oyentes por debajo del nivel consciente al que se dirige el significado.

Esa es la razón por la que importa la longitud de los *cola*(59) —el isocolon designa el paralelismo de cláusulas de extensión similar: «Cuanto más alto proclamaba su honradez, más rápido contábamos las cucharas»— y por la que el «tricolon ascendente», definido estrictamente, es aquel en el que las cláusulas van aumentando no necesariamente en importancia, sino en extensión(60).

Aristóteles señala que el lenguaje corriente es aproximadamente yámbico, es decir, que sigue la pauta di-dum, di-dum, di-dum (lo que es válido para el griego y otras lenguas como el inglés), mientras que el ritmo del troqueo (dum-di, dum-di, dum-di) es «demasiado ingobernable» para funcionar en la oratoria. Sugiere que el peán —que él describe amablemente como una unidad rítmica que «los hablantes han utilizado desde la época de Trasímaco, pero sin ser capaces de decir lo que era»— es el más apropiado para la retórica. Si lo que quiere decir es que la retórica tiene que sonar bien, y que la buena retórica siempre suena bien, y que es imposible definir exactamente en qué consiste «sonar bien»... estoy de acuerdo.

## CONTROL DEL TIEMPO

Es uno de los aspectos de la elocución —que se manifiesta en el nivel de la frase y del párrafo, aunque también en la lógica más general del argumento— sobre el que merece la pena reflexionar. Controlar el tiempo de un argumento es una forma muy buena de controlar su dirección porque esencialmente consiste en controlar la rama de la oratoria en que te encuentras. Un orador astuto



será capaz de moverse entre las ramas judicial y deliberativa como un orangután.

Si no nos resulta cómodo algo sobre el pasado, pasemos al futuro: «Sí. Se han cometido errores y nos hallamos en pleno proceso de rescate con un préstamo del FMI que hará de nuestros hijos unos menesterosos. Pero lo que importa ahora es que dejemos de lado las recriminaciones, arrememos el hombro y construyamos un futuro más brillante».

Por otra parte, si estamos discutiendo con alguien sobre qué hacer en el futuro, podemos hallar en el pasado algo para desacreditarlo: «Así que ahora sale con que hay que subir los impuestos a las empresas para devolver nuestra deuda al FMI. Pero ¿realmente espera que sigamos sus consejos cuando el “Plan Burbuja” que nos ha llevado a esta situación fue una de sus malditas ideas?».

Si a causa de las experiencias negativas y la falta de ideas para el porvenir nos asusta tanto el pasado como el futuro, siempre podemos regodearnos en el presente de la retórica demostrativa. Hemos de hallar algo que elogiar o deplorar y hacerlo de tal manera que el espíritu tribal emerja: «Sí, hemos tenido problemas. Pero este pueblo es firme en la adversidad. Cuando pienso en nuestro país, esta gran nación que resplandece sobre todas las demás, sé que no hay un país más capaz —que no hay un pueblo mejor dispuesto— para domeñar esta tormenta de la crisis, llegar al buen puerto de la prosperidad. Dios nos bendiga».

En los debates televisados entre los líderes políticos con anterioridad a las elecciones de 2010 en el Reino Unido, el primer ministro en funciones, Gordon Brown, cometió el error de escoger mal el tiempo, y fue castigado por ello.

Brown estaba empeñado en basar la campaña electoral en su trayectoria con una insistencia machacante. El problema no era —solamente— que su trayectoria como primer ministro se hubiera visto comprometida por la crisis financiera y una serie de revelaciones negativas sobre su vida privada: es que sonaba como si no tuviera nada que ofrecer para el futuro.

Mientras que sus adversarios conservadores y liberal-demócratas hablaban del futuro con el optimismo fácil de los políticos que están en la oposición, Brown siempre enlazaba lo que proponía hacer en el futuro a un tosco alarde de lo que había hecho en el pasado.

Al ser preguntado sobre la inmigración, respondió: «Cuando me convertí en primer ministro hice una serie de cosas...». Al ser preguntado sobre el orden público, respondió: «Hemos reforzado el cuerpo de policía y hemos pasado de una época en la que carecía de efectivos suficientes a una época en la que tiene más agentes que nunca». Al ser preguntado sobre las cárceles, respondió: «En la cárcel de Reading hemos estado trabajando...». Sobre la educación: «Desde 1997 los colegios de secundaria cuyo rendimiento era insuficiente han pasado de 1.600 a 250». Sobre las fuerzas armadas: «Lo importante es que estamos haciendo lo necesario por nuestras tropas. Y por esa razón en estos últimos años hemos incrementado sustancialmente el presupuesto para equipo».

Aunque desde el punto de vista intelectual podía ser muy respetable subrayar la continuidad de una política, desde el punto de vista de la retórica no era muy defendible: Brown malinterpretó el estado de ánimo de un público que quería sentir que controlaba su destino. La idea de que el futuro estaría ineludiblemente unido al pasado era exactamente lo que un país hundido en la recesión no quería oír.

Como eslogan político, «Más vale lo malo conocido...» es menos certero de lo que los creadores de opinión suelen creer. Solo hay que preguntar a los estrategas conservadores que, en la campaña de las elecciones de 1997, pusieron carteles que rezaban: «Nuevo Laborismo, Nuevo Peligro», y se encontraron con que el peligro recibió un apoyo electoral sin precedentes. El

público no escuchó «Laborismo» ni «Peligro»; escuchó «Nuevo».

## LAS FIGURAS

«Pues a todo lo que enseñan las reglas del retórico es a nombrar sus herramientas», escribió Samuel Butler[42]. El nombre de esas herramientas —figuras y tropos— es el vocabulario técnico que da a la retórica una apariencia tan opaca. Pero, como espero mostrar, las figuras y los tropos son cosas muy claras aunque sus nombres suenen un tanto arcanos.

La supervivencia de los nombres latinos y griegos (que tienden a mezclarse y solaparse) es un accidente histórico. Como explica Richard Lanham: «La confusión empezó porque Roma era bilingüe. A los términos retóricos griegos se sumaron los dobletes latinos y, en el Renacimiento, ambas terminologías absorbieron el numen de la propia cultura clásica»[43]. Nos han llegado principalmente a través del culto a nuestros antepasados lingüísticos y nosotros perseveramos en él. No es mala cosa.

La figura y el tropo son formas de describir las locuciones. A veces se les denomina *flores rhetoricae*. Las distintas formas en que el lenguaje se hace metafórico y las distintas formas en que funciona tienen nombres especiales. Puede considerarlos como si fueran pasos de baile. Un baile no es solo una lista de pasos, pero estos constituyen un buen punto de partida.

Las listas de figuras —que a lo largo de los siglos han constituido buena parte de los manuales de retórica— son un intento de categorizar o dotar de sistema a la extraordinariamente amplia gama de cosas que se pueden hacer con el lenguaje. Por lo tanto, como cabría imaginar, después de siglos y siglos de manuales no hemos heredado una escueta hoja de cálculo Excel, con categorías claramente delimitadas, sino una gigantesca mezcolanza de ideas que se solapan, diferenciaciones rebuscadas, callejones sin salida y términos redundantes. Eso tampoco es malo. Es el material del que está hecho el lenguaje, el material de la mente humana. Deleitémonos con él.

Se han hecho intentos de distinguir entre figuras y tropos: las primeras actuarían al nivel de la frase o sentencia y las segundas serían los cambios de significado de las palabras individuales. Así que llamar a tu coche «esta chatarra» sería un tropo, pero exclamar: «¡Traedme mi arco de oro resplandeciente! ¡Traedme las flechas del deseo!», entraría en el ámbito de las figuras mayores. De todas formas, en último término, resulta muy difícil mantener estas distinciones. Cuando decimos «cabezas en el establo» para referirnos al ganado, por ejemplo, ¿no es lo mismo que llamar a un coche «chatarra»? Lo mejor es dejar estas sutilezas a los teóricos.

A veces también se hace una distinción entre figuras del lenguaje y figuras del pensamiento. De esta forma, la reducción al absurdo se clasificaría como figura del pensamiento, mientras que el isocolon —una secuencia de expresiones de la misma longitud— o la aliteración serían figuras del lenguaje. Pero esta diferenciación también resulta difícil de mantener. ¿Dónde habría que poner la hipérbole, por ejemplo? ¿O el quiasmo? Todo se solapa.

Es un lugar común de la crítica literaria decir que no es posible separar el estilo y el contenido. Todos los elementos estilísticos de la oratoria tienen una finalidad. Las figuras de la antítesis o del paralelismo pueden servir para enmarcar o presentar un argumento; la *apoplanesis*(61) para evitarlo. El apóstrofe(62), la aporía(63), la *comprobatio*(64) y el *argumentum ad populum* (65) sirven para poner al orador en una determinada relación con sus oyentes. La *aposiopesis* —una interrupción súbita, como si no se supiera seguir— puede emplearse para despertar el pathos. E

incluso cuando algo parece meramente decorativo —una serie de aliteraciones o una frase melodiosa— sirve para que el discurso se pueda recordar más fácilmente y para que la audiencia disfrute escuchándolo. Deleitar es un fin, además de un medio.

Así que si al tratar la elocución hablo de las figuras, es porque merece la pena considerarlas un corpus y este lugar me parece tan bueno como cualquier otro, no porque pertenezcan a un apartado titulado «elocución». Las figuras lo impregnan todo. Son la materia de la que está hecha la retórica y configuran el discurso al nivel del párrafo, de la frase y de la palabra, de la misma forma que las partes de la disposición configuran su movimiento.

En el glosario que se ha incluido al final de libro, hallará una relación de las figuras, junto con su explicación y ejemplos (así como algunos recordatorios de otros términos retóricos). El glosario no aspira a ser completo —hay cientos de flores retóricas en el atestado invernadero de la oratoria—, pero puede constituir un punto de partida. También he sugerido varios grupos temáticos, guiado por nada más erudito que mi propio gusto.

## CAMPEONES DE LA RETÓRICA III



**Abraham Lincoln**

*«Algunas observaciones oportunas»*

El decimosexto presidente de los Estados Unidos de América no tenía, como cabría imaginar, una aterciopelada voz de barítono. Hablaba con una voz chillona y un fuerte acento de Kentucky. No tenía mucho de Cicerón, no. Y, a primera vista, eso podría haber parecido una desventaja.

Sería difícil exagerar hasta qué punto estaban inmersos en las tradiciones de la retórica los autores de la Constitución de Estados Unidos y sus herederos. Cada pequeña ciudad de Massachusetts tenía su escuela y, desde los ocho años, a los niños se les enseñaba a los clásicos desde las ocho de la mañana hasta que caía la tarde. Los candidatos a recibir educación superior debían saberse de memoria obras enteras de Cicerón, Virgilio, Isócrates y Homero.

Samuel Adams «expuso en un latín impecable»<sup>[44]</sup> su tesis de licenciatura, Alexander Hamilton transcribió generosamente a Demóstenes en su repertorio de tópicos y Thomas Jefferson tomó como modelo para su oratoria la prosa de Tito Livio, Salustio y Tácito. John Adams se pasó el verano antes de ser nombrado presidente leyendo los ensayos de Cicerón. Se utilizaban seudónimos clásicos para firmar folletos y artículos: solo Samuel Adams empleó, entre otros, «Clericus Americanus», «Candidus» y «Sincerus». Exhibir el conocimiento de los clásicos era una forma de demostrar educación y sofisticación; era, por así decirlo, una forma de apelar al ethos.

Roma era más que una piedra de toque literaria. En la narración de la Guerra Revolucionaria, Inglaterra era representada como el corrompido y desmedido Imperio romano del final de la antigüedad, mientras que los padres fundadores se veían a sí mismos como representantes de las virtudes de la República y buscaron símbolos patentes de ello. Thomas Jefferson proyectó la Universidad de Virginia siguiendo estrictamente los modelos clásicos y cuando el Capitolio se construyó en Washington insistió en que su arquitectura reflejara «la adopción de algunos de los modelos de la antigüedad que han disfrutado de la aprobación de miles de años»<sup>[45]</sup>.

Llamar a George Washington «el Padre de la Patria» era un eco de lo que Catón dijo de Cicerón; y a Cincinato —un agricultor que gobernó Roma como dictador, pero que renunció al poder para volver a sus quehaceres en el campo— se le invocaba con frecuencia como antepasado espiritual de Washington.

Así que este es el terreno en el que, una generación después, crecería la retórica de Lincoln. Pero, como hijo de un granjero de Kentucky y en buena medida autodidacta, Lincoln no podía acudir a los arcanos vericuetos de la historia clásica con los que sus predecesores exhibían sus credenciales patricias. Lincoln era un inteligente, enjuto y obstinado abogado de provincias.

Como orador, no se caracterizaba por el uso del ornato conscientemente grecorromano de sus predecesores, sino por domesticar esas técnicas: uncir las figuras clásicas a un austero estilo vernáculo y contrarrestar sus adornos estilísticos intermitentes descendiendo a un registro que era el equivalente retórico a dar una palmadita en el hombro a la audiencia.

En el discurso de la «Casa dividida», con el que inauguró su campaña al Senado, por ejemplo, Lincoln conduce a su audiencia por la historia de la controversia de forma sencilla y directa, dramatizando con humorismo como se podría dramatizar una discusión entre amigos. «Entonces comenzó el clamor de las adhesiones a la “soberanía *squatter*”<sup>(66)</sup>», «“Pero”, dijeron los miembros de la oposición, “seamos más específicos...”», «Llegaron las elecciones y resultó elegido el señor Buchann, con lo que su apoyo, aunque fuera tibio, quedaba asegurado», «Al final, surge una pelea...».

Tratando de evitar la guerra civil, en su discurso inaugural, Lincoln habló en el mismo tono, razonable y sin pomposidad: «También añadido que de buen grado daremos toda la protección que se pueda dar, conforme a la Constitución y las leyes, a todos los estados que legalmente la soliciten por cualquier causa, y tan de buen grado a una parte como a otra»<sup>[46]</sup>. Observe la estudiada impresión de que va pensando mientras habla: la impresión de «y otra cosa», la naturalidad de la matización del inciso y el efecto amigable de «de buen grado», todo ello en una frase cuyas cláusulas se entrelazan diestramente tanto en sonido como en sentido, pasando de «leyes» a «legalmente», «toda» a «todos», «daremos» a «dar», «de buen grado» a «de buen grado».

La peroración de ese discurso no es sangre y trueno, sino una antítesis tan íntima en el tono —tan llena de sentimiento— que su efecto aún resulta extraordinario: «Me resisto a concluir. No somos enemigos, sino amigos. No debemos ser enemigos».

La primera línea de *Submundo* (1997), de Don DeLillo, podría ser perfectamente una descripción de la forma en que Lincoln apela al ethos de los ciudadanos de los jóvenes Estados Unidos: «Habla con tu misma voz, americano, y en sus ojos hay un brillo que es casi esperanzado».

Es unánime considerar que la cima de la retórica de Lincoln es el discurso que ahora conocemos como «el discurso de Gettysburg», pronunciado el 19 de noviembre de 1863, en la inauguración del cementerio para los muertos de la Unión tras la batalla de Gettysburg en la Guerra Civil estadounidense.

No obstante, como debería saber cualquier persona interesada en la historia estadounidense, Lincoln no pronunció el discurso de Gettysburg. El honor recayó en Edward Everett, un distinguido estudioso de la cultura clásica que por aquel entonces era considerado uno de los más grandes oradores que el país había conocido y que ahora está prácticamente olvidado.

Lincoln era el sexto en hablar —se encargaba de las «palabras de dedicatoria», después de la Birgfield’s Band y la Marine Band, una oración, un himno y el orador principal. En otras palabras,

Lincoln era un telonero. Se le invitó, relativamente tarde aquel mismo día y de forma más o menos informal, a que hiciera «algunas observaciones oportunas» después del discurso de Everett.

Es un buen testimonio del poder de transformación de la retórica el hecho de que Gettysburg haya permanecido grabado de forma indeleble en los anales de la historia estadounidense. Aunque en la guerra constituyó un punto de inflexión, no fue realmente una demostración de genio militar. La batalla comenzó por accidente. Después de que les llegaran rumores de que en la zona había un almacén lleno de zapatos, cuatro brigadas de infantería confederadas salieron a buscarlo. Los hechos se precipitaron cuando tropezaron con la 1.<sup>a</sup> División de Caballería del ejército de la Unión.

Tras una larga y sangrienta batalla en la que unos 50.000 soldados resultaron muertos o heridos, las tropas de la Unión infligieron una derrota aplastante a los confederados, pero desaprovecharon la mejor oportunidad que habían tenido de alcanzar una victoria decisiva sobre el ejército del general Lee. Con miles de cadáveres pudriéndose al sol del verano, la labor de retirarlos fue terrible y David Wills, el abogado local que la supervisó, «tuvo la idea de consagrar el terreno en el que descansarían incluso antes de trasladar los cadáveres. Le parecía necesario que unas palabras diestras endulzaran el aire envenenado de Gettysburg»[\[47\]](#).

No fue a Lincoln a quien acudieron. Ni tampoco fue Edward Everett su primera opción. A él solo se lo ofrecieron después de que tres eminentes poetas (Longfellow, Whittier y Bryant) hubieran declinado intervenir. Pero Everett estaba cualificado: respetado universalmente, ya era un experto en campos de batalla, tras hablar en Concord, Lexington y Bunker Hill.

Pronunciar discursos tiene una faceta práctica, además de espiritual. Everett se pasó varios meses preparándolo, investigando la batalla en sus pormenores periodísticos, lo que en la niebla de la guerra no era tarea desdeñable, y después puliendo el discurso y memorizándolo. Pero también hubo que ocuparse de otros preparativos prácticos: a sus sesenta y nueve años Everett sufría de la próstata y hubo que instalar una tienda con un urinario especial junto al estrado en la que pudiera aliviarse inmediatamente antes y después del discurso.

Aquel gran hombre, convenientemente aliviado, habló durante más de dos horas; pronunció un elaborado discurso clásico que evocaba la oración fúnebre de Pericles durante la guerra del Peloponeso y que comparaba a los muertos en Gettysburg con los caídos en Maratón, y después volvía corriendo a displayarse en los pormenores de la batalla.

El discurso de Lincoln —que aún llevaba en el sombrero una cinta negra en recuerdo de su hijo muerto— duró unos minutos y apenas excedió las 250 palabras. Pero sus «observaciones oportunas» —pronunciadas ante una audiencia de entre 10.000 y 20.000 personas— probablemente siguen siendo la pieza retórica más influyente de la historia de Estados Unidos.

Hace ocho décadas y siete años, nuestros padres hicieron nacer en este continente una nueva nación concebida en la libertad y consagrada al principio de que todas las personas son creadas iguales.

Ahora estamos empeñados en una gran guerra civil que pone a prueba si esta nación, o cualquier nación, así concebida y así consagrada, puede perdurar en el tiempo. Estamos reunidos en un gran campo de batalla de esa guerra. Hemos venido a consagrar una parte de ese campo como último lugar de descanso para aquellos que dieron aquí sus vidas para que esta nación pudiera vivir. Es absolutamente correcto y apropiado que así lo hagamos.

Pero, en un sentido más amplio, nosotros no podemos dedicar... no podemos consagrar... no podemos santificar este terreno. Los valientes, vivos y muertos, que lucharon aquí lo han consagrado ya muy por encima de nuestro pobre poder de añadir o restarle algo. El mundo apenas advertirá y no recordará por mucho tiempo lo que decimos aquí, pero nunca podrá olvidar lo que ellos hicieron aquí.

Somos más bien nosotros, los vivos, los que debemos consagrarnos aquí a la tarea inconclusa que aquellos

que aquí lucharon hicieron avanzar tanto y tan noblemente. Somos más bien los vivos los que debemos consagrarnos aquí a la gran tarea común que aún tenemos ante nosotros: que, en estos muertos a los que honramos, encontremos para nosotros una mayor devoción a la causa por la que ellos dieron hasta la última medida de devoción. Que resolvamos aquí, firmemente, que estos muertos no habrán dado su vida en vano. Que esta nación, Dios mediante, tendrá un nuevo nacimiento de libertad. Y que el gobierno del pueblo, por el pueblo y para el pueblo no desaparecerá de la tierra[48].

Ya he mencionado que, inicialmente, Lincoln no figuraba en el programa. Dicho eso, hay que señalar que el presidente no trató la ocasión con la despreocupación que a veces se le atribuye. Era muy consciente de la importancia del acto como propaganda bélica, por no mencionar que ya estaba pensando en las próximas elecciones en Pensilvania, cuyo resultado podía influir en su propia campaña a la reelección.

Estaban tan decidido a intervenir allí que, incluso con su esposa enloquecida de dolor por la reciente muerte de su hijo, tomó la precaución de salir de Washington un día antes para asegurar su presencia en la ceremonia. Sabía lo que hacía. Si hubiera cogido el tren que sus ayudantes le habían reservado inicialmente, no habría llegado a tiempo.

De igual forma, aunque, según el mito, anotó el discurso en un trozo de cartón, lo compuso mentalmente mientras Everett hablaba y hablaba, o literalmente lo escribió en el reverso de un sobre, lo más probable es que le dedicara más atención que eso.

Lincoln pulía sus discursos con detenimiento. Es extremadamente inverosímil que decidiera improvisar uno tan importante como este. También era un actor consumado al que le encantaba recitar a Shakespeare en voz alta. Le interesaba la acción además de la composición. El hecho de que, unos días antes, pidiera al hombre que había diseñado el cementerio que le llevara los planos de este para familiarizarse con el lugar en el que iba a hablar demuestra el esmero con que lo estaba preparando.

El discurso, como el mito de su improvisación, es una cosa que parece otra. Es una obra maestra absoluta del estilo sencillo. Está extremadamente bien estructurado casi en cada una de sus frases —«el gobierno del pueblo, por el pueblo y para el pueblo», su invención más célebre, exhibe un tricolon, un zeugma y un espístrofe simultáneamente—, al mismo tiempo que resulta de una claridad meridiana.

Apenas se alude a lo ocurrido en la batalla y a los pormenores políticos que constituyeron su telón de fondo: no menciona a la Unión ni a Gettysburg, no recuerda a muertos concretos, no hay nombres propios ni adjetivos descriptivos. Y fíjese en la locuaz inmediatez de frases como «Es absolutamente correcto y apropiado que así lo hagamos».

Sin embargo, por debajo hay una red de músculo. Cada frase va unida a otra mediante palabras que se repiten —«concebir», «dedicar», «consagrar»— y con la antítesis «nosotros» y «ellos», «los vivos» y «los muertos». Su forma está determinada por la imagen del nacimiento, la muerte y el renacimiento: el nacimiento de una nación, la muerte de sus soldados y el «nuevo nacimiento» de la libertad que surge de ella.

La fuerza del discurso reside en su abstracción: posee la potencia ejemplar, gnómica, de algunas partes de la Biblia (por no mencionar el eco conscientemente bíblico con el que comienza). Asimismo, como han señalado varios estudiosos, sigue exactamente —de forma consciente o no— el modelo de la oración fúnebre ática clásica: comienza alabando a los muertos y colocándolos al lado de los nobles antepasados, pide a los presentes que atemperen su luto con el conocimiento de los grandes hechos de los muertos y exhorta a los vivos a que continúen la obra que está aún por hacer.

Así que, si bien parece el opuesto absoluto del discurso que lo precedió —Everett verboso y recargado y Lincoln sucinto; Everett concreto y Lincoln abstracto— es una modificación más que un rechazo. Everett era ostentosamente clásico, pero el clasicismo es el motor que guía el discurso de Lincoln.

La opinión del historiador Garry Wills de que el discurso de Everett se había quedado «obsoleto media hora después de haberlo pronunciado» me parece un tanto exagerada. Lincoln estableció un nuevo estándar para la oratoria política, pero no abolió lo que le precedió, y el estilo elevado sigue siendo visible en sus sucesores. Más matizada y reveladora es otra observación de Wills: que «el clasicismo de Everett era tanto el precursor de las palabras de Lincoln como su contraste».

El discurso de Lincoln fue un *tour de force* político además de literario y lo que era realmente inteligente en él —por no decir interesado— es que lo utilizó, de hecho, para manipular la Constitución. Utilizó la fuerza emocional de la ocasión, canalizada a través de su retórica, para transformar astutamente el fundamento político y redefinir así el *casus belli* a su conveniencia:

Hace ocho décadas y siete años, nuestros padres hicieron nacer en este continente una nueva nación concebida en la libertad y consagrada al principio de que todas las personas son creadas iguales. Ahora estamos empeñados en una gran guerra civil que pone a prueba si esta nación, o cualquier nación, así concebida y así consagrada, puede perdurar en el tiempo.

Buena suerte —ante palabras tan poderosas— al pedante que gritó: «¡Eh! ¡Eso no es así! ¡No estamos empeñados en eso! ¡La nación no está consagrada a ese principio, y no es eso lo que se está poniendo a prueba ahora!»). Le gustara o no, para cuando Lincoln acabó el discurso, ese era el principio y eso era lo que se estaba poniendo a prueba.

La cuestión era que la Declaración de Independencia contenía la frase «todos los hombres son creados iguales», mientras que la Constitución de Estados Unidos, aunque con ambages, permitía expresamente la esclavitud. La Guerra Civil se estaba librando para mantener la Unión y defender la Constitución, no por la abolición de lo que los sudistas solían llamar «la institución peculiar». Pero al apelar al espíritu de la Constitución antes que a su letra —o, dicho con más claridad, simplemente actuando como si la Constitución se hubiera escrito en el espíritu de la Declaración de Independencia— Lincoln transformó el fundamento político.

Sin mencionar la esclavitud, Lincoln había convertido su abolición, retrospectivamente, de forma sutil, en la causa por la que se estaba librando la Guerra Civil(67). Garry Wills describe el discurso como «un gigantesco (si bien benigno) fraude» y afirma: «A todos los presentes en aquella multitud les estaban robando la cartera intelectualmente»(68).

Ahí estaba el logos —el sinuoso logos retórico que ya conocemos— manipulando hábilmente el pathos de una ocasión para aseverar una serie de hechos abrumadores. Gracias a la fuerza alquímica de las palabras de Lincoln, una victoria equívoca, provisional, en el campo de batalla se convirtió en un momento decisivo en la historia de la libertad estadounidense.

¿Seguro? *The Times* informó a sus lectores en Londres de que lo que por lo demás fue una «ceremonia impresionante» quedó «muy deslucida por algunas de las desafortunadas ocurrencias del pobre presidente Lincoln»[49].

Como descubrieron los vencedores de Gettysburg, no puedes ganar a todos.



---

## LA CUARTA PARTE DE LA RETÓRICA

### MEMORIA

Memoria?, le oigo preguntar. ¿Qué tiene *eso* que ver con nuestro tema? Bueno, históricamente, tiene mucho que ver. Antes de la era del teleprompter y el pinganillo y la presentación de PowerPoint —en realidad, antes de la era del lápiz y el papel baratos, con los que un orador podía prepararse unas notas e incluso un guion entero—, la memoria era vital para la oratoria.

Si no podías recordar lo que ibas a decir, ¿cómo lo ibas a decir? Todos hemos presenciado en alguna ocasión —una boda, por ejemplo— el apuro del orador que está improvisando y se queda sin palabras o la angustia del presentador de televisión que pierde el hilo en plena emisión.

Actualmente, nos impresiona mucho que alguien pueda hablar con fluidez sin ayuda de unas notas durante media hora: por ejemplo, la decisión de David Cameron de no utilizarlas en su primer discurso como líder en la Conferencia del Partido Conservador suscitó respeto.

Pero en el pasado se esperaba que los predicadores, los agitadores en las concentraciones políticas, los parlamentarios y los abogados fueran capaces de hablar durante largo tiempo —a veces literalmente durante horas— sin ningún tipo de ayuda.

En primer lugar, el hecho mismo de que alguien nos impresione cuando habla sin guion representa un elogio del arte de memorizar. Incluso si tienes un autocue o un par de fichas con notas, el momento en que parece que empiezas a ignorarlos es cuando conquistas a tus oyentes: da la impresión de que les estás hablando, no leyendo un texto en voz alta.

A la *sprezzatura* —la vida y la espontaneidad en un discurso— es a lo que hemos de aspirar. Rara vez se alcanza sin práctica. Por lo tanto, en lo que respecta a la retórica, lo mismo que la oratoria no consiste en recitar, la memoria tampoco es simplemente memorizar. Por el contrario, se trata de permitir que los elementos del discurso —y las ideas que hay tras ellos— arraiguen en tu mente de forma que lo que digas se desprenda de manera espontánea y natural de tus pensamientos.

El dominio del material —incluidos los argumentos a favor y en contra de su posición— es lo que permite al orador adaptar su discurso a como él interprete el estado de ánimo de quienes le escuchan, responder a los argumentos contrarios que se le planteen y pasar de un punto a otro con la soltura del que se mueve por un territorio que conoce bien.

Lo mismo que escribir, hablar en público es, en muchos sentidos, una cuestión de confianza. ¿Por qué flaquean al hablar en público tantas personas que, sin embargo, son capaces de exponer párrafos enteros de argumentos coherentes en una conversación privada? «Me he quedado en blanco», afirman.

Si usted ha pronunciado un discurso alguna vez, sabrá que en los primeros momentos es cuando se sabe si va a funcionar. Cuando los oyentes asimilan sus primeras palabras, y se relaja, se da cuenta de que controla el resto del discurso. Está ahí, *a disposición* de su memoria. El primer paso le muestra el segundo; el segundo, el tercero; y, para cuando llega al tercero, ya tiene claros

mentalmente el cuarto y quinto. Se sentirá seguro para improvisar, sabiendo que puede retomar el hilo principal.

Pero cuando no funciona, no se tiene sensación de incompetencia, sino de quedarse en blanco: el pánico engendra pánico y el orador se aísla de los oyentes tratando de encontrar las palabras en su mente, que trata frenéticamente de recordar para seguir hablando, mientras que, cuando está seguro, sabe lo que tiene que decir y le viene a la mente sin un esfuerzo consciente.

No sin razón los antiguos consideraban a Mnemosine, la diosa de la memoria, «la madre de las musas»(69). El arte y la literatura no surgen en el vacío, sino de la memoria de todo el arte y literatura que conocemos, filtrados por una conciencia individual, que es, en sí misma, poco más que la suma de una serie de recuerdos. La memoria no es un recurso prescindible que se pueda externalizar en un dispositivo USB o incluso en bibliotecas: la memoria es el material con el que pensamos.

El poeta estadounidense Robert Lowell dijo en una conferencia que «la memoria es el genio», y si permitimos que nuestra concepción de «genio» comprenda no solo su limitado sentido actual de «brillante», sino la idea de un espíritu rector, como en *genius loci*(70), creo que sus palabras cobran un matiz aún más valioso.

La idea de *genius loci* es un feliz hallazgo. Pues ¿cómo imaginamos la memoria? La inmensa mayoría de nuestras metáforas son espaciales. Incluso en los párrafos anteriores, por ejemplo, parecía natural hablar de recorrer un discurso «paso a paso» o por un «territorio que se conoce bien». Cuando no recordamos algo, decimos «perdersse en vericuetos», «desviarse de la cuestión», «irse por las ramas»... Los tópicos —*topoi* en griego— son literalmente lugares. Y es fácil ver las implicaciones espaciales de «lugares comunes».

Parece que todo esto refleja algo sobre cómo funciona la mente en realidad. ¿Se ha fijado en que, cuando está intentando encontrar una cita en un libro, aunque no recuerde en qué apartado estaba o en qué momento de la argumentación la ha leído, casi siempre intuye en qué parte de la página estaba y si estaba en página par o impar? Jugando al memory —que consiste en recordar la posición de determinadas cartas distribuidas boca abajo— quizá se sorprenda de lo rápido que puede recordar dónde se encuentra una carta determinada. Un fascinante estudio realizado en 1978 por neurocientíficos apuntaba a una posible razón de esto[50]. Al parecer, la memoria reside en la misma parte del cerebro relacionada con la conciencia espacial: el hipocampo.

A los antiguos no les interesaba mucho la neurociencia, pero sí consideraban la memoria primordial y la idea de utilizar la espacialidad como forma de entrenarla se remonta a ellos. Se decía que Séneca el Viejo podía recordar 2.000 nombres que acabara de oír y recitar al revés 200 versos escogidos al azar, proezas que sin duda corroboró en su tiempo alguien que ya estaba aburrido de esperar a que alguien inventara la franja prime de la televisión.

Lucio Escipión se sabía el nombre de todos los ciudadanos romanos y el rey Ciro de Persia podía dirigirse por su nombre a todos los soldados de su ejército, lo que, además de ser una proeza memorística (tenía un gran ejército), es un truco que mantiene su valor para mejorar tu ethos en una fiesta. Cuando un político te da la mano (y, con toda probabilidad, te coge el codo con la otra mano), utilizará tu nombre algo más de lo que resulta agradable.

En los debates entre los candidatos a primer ministro en las elecciones de 2010 en el Reino Unido, Nick Clegg, del Partido Liberal Demócrata, en su discurso de conclusión se preocupó de recordar los nombres de los miembros del público que le habían hecho alguna pregunta:

Tanto si es la pregunta de Alan sobre el cuidado a dependientes, la de Jacqueline sobre la delincuencia, la de

Helen sobre la política, la de Joel sobre la educación primaria, la de Robert sobre el déficit... creo que podemos dar respuesta a todas esas preguntas, creo que podemos estar a la altura de todos esos desafíos, si decimos no a los viejos partidos y sí a algo nuevo y diferente.

Había un filósofo llamado Carneades que, al parecer, podía recitar el contenido de cualquier libro, lo mismo que si lo estuviera leyendo. Cicerón escribió sobre él [y sobre Metrodoro Escepsio]: «Decían que así como se graban las letras en cera, así grababan ellos con imágenes en ciertos lugares lo que querían recordar»[51].

Incluso teniendo en cuenta lo que había en estas historias de exageración y de construcción de mitos, queda claro hasta qué punto se valoraba la memoria. Era esta, decía Quintiliano, «el tesoro de la elocuencia»[52].

El primer místico Memoria —al menos, según las fuentes antiguas— fue Simónides de Cea, que vivió entre h. 556-468 a. C. y a quien tanto Cicerón como Quintiliano atribuyen el mérito de haber sido el primero en enseñar «el arte de la memoria». Simónides era un poeta que trabajaba por encargo y al que se le había pedido que cantara una oda en honor de un hombre importante; según Cicerón se trataba de un noble de Tesalia llamado Escopas, pero Quintiliano dice simplemente que era un «púgil» anónimo que acababa de obtener una importante victoria. De acuerdo con su compromiso, se presentó y pronunció su panegírico, pero incluyó en él una digresión decorativa —seguramente una práctica habitual— ensalzando a los semidioses Cástor y Pólux.

En vez de sentirse halagado por su asociación con Cástor y Pólux, Escopas (o quien fuera) lo utilizó como excusa para no pagar a Simónides. Afirmaba que como había tenido que compartir la loa con los mellizos, si Simónides quería cobrar, tendría que pedírselo a ellos. Uno puede imaginar las risotadas de sus aburridos y ebrios invitados.

En cualquier caso, un poco después, el apesadumbrado poeta recibió el mensaje de que había dos hombres esperándolo fuera. Salió para ver qué querían, pero no encontró a nadie. No obstante, mientras estaba fuera ocurrió algo que puede considerarse intervención divina o justicia poética: se había desplomado el techo sobre la sala del banquete, aplastando a Escopas y a todos sus invitados(71).

Cuando llegó el momento de que los parientes los enterraran, hubo cierta confusión, con los miembros destrozados entremezclados y los rostros aplastados inidentificables. Simónides, sin rencor alguno, se prestó a ayudar. Era capaz de recordar la posición exacta en la que había estado sentado cada asistente al banquete, por lo que pudo facilitar la reunión de los cadáveres y los miembros desperdigados con sus parientes.

Según Cicerón, Simónides se dio cuenta de que...

... el orden es lo que da mayor luz a la memoria. Por eso los que cultiven esta facultad del ingenio deben elegir ciertos lugares y colocar en ellos las imágenes de las cosas que quieran recordar, de suerte que el orden de los lugares conserve el orden de las cosas, y estas sean recordadas por sus imágenes, valiéndonos de los lugares como de la cera(72) y de los simulacros como de las letras[53].

Lo que está describiendo aquí es el «método de los *loci*», llamado coloquialmente el «palacio de la memoria», que, con apenas unas variaciones, sigue siendo actualmente el método canónico para fijar la memoria artificial(73).

Hay que señalar un aspecto significativo en la forma en que Cicerón lo describe. La idea de la tablilla de cera indica que el método mnemotécnico consiste en emplear una estructura fija —un lugar, real o imaginario, pero reconocible de forma inmediata y personal para el ojo de la mente—

como *locus* y que el ejercicio de la memoria depende de la yuxtaposición del dato temporal que se quiere recordar con dicho *locus*.

Las figuras temporales —idealmente, imágenes vívidas que tienen una fuerte conexión simbólica con las expresiones o ideas que deben evocar— varían según las necesidades. El palacio de la memoria es como un perchero en el que los recuerdos se cuelgan y se retiran cuando dejan de hacer falta.

Como el palacio de la memoria es el elemento permanente —afirma Quintiliano— es necesario ser cuidadosos en su elección. Conviene escoger «lugares muy espaciosos, adornados de mucha variedad, y tal vez una casa grande y dividida en muchas estancias retiradas»[54], por la razón obvia de que no queremos quedarnos sin espacio.

El clásico *Ad Herennium* ofrece un tratamiento pormenorizado de los *loci* y abunda en este punto, estableciendo una clara diferenciación entre las imágenes de los *loci* y las temporales, y explicando su interrelación.

La memoria, que el autor del libro describe como «la tesorería de las ideas aportadas por la invención [...] el guardián de todas las partes de la retórica»[55], es tratada como Aristóteles trataba la elocuencia: una facultad de la naturaleza que se puede mejorar mediante el arte.

La memoria artificial comprende *loci* e imágenes [...] Hemos de estudiar con especial atención los *loci* que hemos adoptado para que permanezcan de forma duradera en nuestra memoria, pues las imágenes, como las letras, se borran cuando no hacemos uso de ellas, pero los *loci*, como las tablillas de arcilla, permanecen[56].

Para mí, *Ad Herennium* es, de un modo fascinante, casi absurdamente específico sobre cómo hay que disponer esos *loci* en el ojo de la mente. No recomienda los espacios abarrotados. Por el contrario, prefiere un lugar solitario antes que uno populoso a fin de evitar que el paso de los transeúntes confunda y debilite las imágenes, como sugiriendo que si eliges una vía muy frecuentada —por ejemplo, las arterias de las grandes ciudades— como palacio de la memoria, la muchedumbre en la calle real de alguna manera interferirá con tu memoria.

Parece preferir líneas limpias, pero advierte que los *loci* han de ser de distinta forma y naturaleza (una serie de espacios entre columnas —por su descripción imagino un gran claustro— provocará confusión porque es demasiado homogéneo) y sugiere que la confusión puede evitarse dando una mano dorada a cada quinto *locus* y situando a «un conocido cuyo nombre sea Decimus en cada décimo».

Merece la pena citar el quinto paso completo, pues, en mi opinión, habla de un ojo interno tan bien desarrollado que es de una índole completamente distinta de la del nuestro:

Los *loci* deben ser de tamaño moderado y magnitud media, pues cuando son excesivamente grandes las imágenes resultan imprecisas y cuando son demasiado pequeños no pueden acomodar un conjunto de imágenes. Además, los *loci* no han de ser ni demasiado luminosos ni demasiado oscuros, para que las sombras no oscurezcan las imágenes ni el esplendor haga que reluzcan. Creo que los intervalos entre *loci* deben ser de extensión moderada, aproximadamente de treinta pies, pues, como el ojo externo, también el ojo interno es menos vigoroso cuando el objeto está demasiado cerca o demasiado lejos[57].

¡Impresionante! ¿Posiciones de cámara para el ojo interno? ¿Medidas en pies? Me parece asombroso porque se presentan como consejos prácticos de escenografía que a una persona de nuestra época nunca se le ocurriría aplicar a algo completamente imaginario(74).

En cualquier caso, el autor anónimo —que durante mucho tiempo se creyó que era Cicerón(75)

— va más allá en la ejemplificación. También aquí citaré el párrafo entero:

Por ejemplo, el denunciante ha dicho que el acusado mató a un hombre envenenándolo, ha afirmado que la causa fue una herencia y ha declarado que hay muchos testigos y cómplices. A fin de facilitar nuestra defensa hemos de recordar este primer punto, en nuestro primer *locus* formaremos una imagen de toda la cuestión. Si le conocemos, representaremos al hombre enfermo en el lecho. Si no le conocemos, tomaremos a alguien para que ocupe su lugar, pero será un hombre de la clase más baja para que nos venga a la mente de forma inmediata. Y situaremos al acusado al lado de su lecho, sosteniendo una copa en su mano derecha y, en la izquierda, unas tablillas, y en el cuarto dedo unos testículos de carnero. De esta forma, podemos recordar al hombre que fue envenenado, la herencia y los testigos[58].

Los eruditos han sugerido una explicación a esta desconcertante imagen. Lo de los testículos de carnero es un juego de palabras romano —una alusión a *testes*, los testigos del caso—, mientras que la copa sugiere veneno y las tablillas el testamento. La razón por la que están sujetos en el cuarto dedo como horribles marionetas de dedo es que algunos anatomistas clásicos creían que había un nervio que iba desde el corazón hasta el cuarto dedo de la mano izquierda, conocido como *digitus medicinalis*.

Esta extraña imagen —hay que reconocer que es memorable— fue espléndidamente malinterpretada en la Edad Media. El gran teólogo Alberto Magno (h. 1193-1280) la repitió como lo haría un hombre que intenta recordar algo cuando está achispado:

Por ejemplo, si queremos recordar aquello de lo que se nos acusa en una denuncia legal, hemos de imaginar a un carnero con grandes cuernos y testículos que viene hacia nosotros en la oscuridad. Los cuernos nos recordarán a nuestros adversarios, y los testículos las declaraciones de los testigos...[59]

En su *De Memoria Artificiali*, Thomas Bradwardine, matemático, teólogo y (durante aproximadamente un mes antes de su fallecimiento en 1349) arzobispo de Canterbury, tenía un problema parecido con los testículos...

Supongamos que alguien debe memorizar los doce signos del zodiaco: es decir, el carnero, el toro, etcétera. Ha de imaginar en primer lugar un carnero muy blanco levantándose sobre sus patas traseras y con cuernos dorados (si así lo desea). De la misma forma, a la derecha del carnero se coloca un toro muy rojo que le patea con las patas traseras; entonces, el carnero, erguido, golpea con su pata derecha los grandes e hinchados testículos del toro, provocando que mane abundante sangre. Y por medio de los testículos recordaremos que se trata de un toro, no de un buey castrado o de una vaca...[60]

A pesar de cierta propensión a la extravagancia, en la Edad Media la memoria siguió ocupando un lugar central. San Agustín —en sus *Confesiones* escribió: «Llegué a los campos y espaciosos palacios de la memoria»— dio a la memoria el honor de ser una de las tres facultades del alma. La memoria, el entendimiento y la voluntad, dijo, eran la imagen de la Trinidad en un hombre.

Santo Tomás de Aquino, que fue discípulo de Alberto Magno y famoso por recordar al pie de la letra todo lo que leía, enunció cuatro preceptos para la memoria:

1. Inventar «símiles apropiados» de las cosas que hay que recordar.
2. Ponerlos en el orden adecuado.
3. Retenerlos afectuosamente(76).
4. Meditar sobre ellos con frecuencia.

Resulta verosímil la sugerencia de que la mnemotecnia influyera en la pintura medieval —en las disposiciones artificiosas de figuras y en el extenso uso de la personificación—, así como en el empleo de los manuscritos iluminados. En el siglo XII Hugo de San Víctor dijo que «para fijar una imagen-recuerdo es de gran valor [...] el color, la forma, la posición y la colocación de las letras». Incluso se ha propuesto que los grutescos del arte medieval pudieran haber estado influidos por el consejo de *Ad Herennium* sobre el uso de imágenes extravagantes para fijar una idea a la memoria.

En el Renacimiento la memoria artificial mantuvo su relevancia. Un jurado llamado Pedro de Rávena afirmó que se sabía de memoria 200 discursos de Cicerón, 300 aforismos de distintos filósofos y 20.000 argumentos legales, así como todo el derecho canónico, tanto los textos como las glosas.

Conviene señalar que la memoria locativa —aunque sus resultados son sumamente asombrosos y los indicios que aporta sobre la neuropsicología resultan intrigantes— no era el único método mnemotécnico. No hay tantos actores modernos que utilicen un método formal de *loci* para recordar su papel y en el mundo antiguo tampoco convenía a todo el mundo.

Quintiliano, aunque reconoce el valor de los *loci*, tiene sus reservas y se pregunta si, al ser tan visual, era tan útil para memorizar ideas como lo era para memorizar objetos. En el caso de los discursos prefiere la mnemotecnia «de una naturaleza más simple», algo más parecido a la memorización, pero en fragmentos de texto manejables: «Será conveniente aprenderlo por partes, pues la memoria se fatiga con mucha carga». Y añade que ello supone un gran esfuerzo: «El tedio de repetir lo que se ha escrito y leído con frecuencia, y de masticar varias veces, por así decirlo, la misma comida»[\[61\]](#).

La estudiosa de la memoria Frances A. Yates —una firme partidaria de Quintiliano, al que describe como «un hombre eminentemente sensato y muy buen educador»— es curiosamente cínica sobre la mnemotecnia:

La objeción al arte clásico que se ha suscitado a lo largo de su historia —y se sigue suscitando siempre que se habla de él— ya se expuso en la antigüedad. En la época de Cicerón había personas indiferentes, perezosas o torpes que, de acuerdo con el sentido común, sostenían la opinión, que yo, personalmente, suscribo por completo —como expliqué antes, solo soy historiadora del arte, no practicante—, de que todos esos lugares e imágenes solo conseguirían enterrar bajo un montón de escombros lo poco que uno sea capaz de recordar de forma natural[\[62\]](#).

Su análisis está respaldado implícitamente por el sensato consejo de Gyles Brandreth, autor del texto de retórica del siglo XX *The Complete Public Speaker* (1983), que recomienda el uso de apuntes, pero también dice que «cuando te levantas para pronunciar tu discurso estarás tan familiarizado con lo que tienes que decir que no necesitarás leerlo. Los apuntes quizá te sirvan para mantener el hilo, pero no deben ser más que encabezamientos»[\[63\]](#).

Añade que la memoria mejora con la práctica de hablar en público y cita a A. P. Herbert para consolar al orador que ha llegado al final del discurso y se da cuenta de que ha olvidado uno de los puntos principales: «Si has olvidado lo que ibas a decir, quizá no sea mala cosa».

El consejo que se da con más frecuencia al orador público sin experiencia —y que a mí me funciona— es: escribe todo el texto de tu discurso; léelo una y otra vez; divídelo en secciones de un párrafo o dos de extensión; da a cada sección un título breve y escribe esos títulos en una ficha o en una serie de fichas. Ensayá el discurso con ayuda de las fichas. Cuando llegue el momento, llévalas contigo, pero no las uses si no es imprescindible.

No obstante, la idea de servirse de *loci* para la memoria artificial ocupó un lugar central en el aprendizaje formal de la retórica durante siglos. Y si todo lo anterior nos parece muy lejano, tampoco debería ser así. Internet, al almacenar todos los datos humanos en «sitios» enlazados, puede verse como una suerte de palacio de la memoria común de una eficiencia y amplitud maravillosas: una geografía imaginaria del conocimiento a la que todos tenemos acceso.

El método de los *loci* tampoco es una pieza de museo desde el punto de vista personal. El prestigioso historiador Tony Judt, que falleció a mediados de 2010 a causa de una enfermedad degenerativa neuronal, lo utilizaba para componer sus ensayos después de que la enfermedad le privara de la movilidad. Judt creó un «chalé de la memoria» utilizando como *locus* el chalé en el que se alojaba cuando de niño pasaba las vacaciones esquiendo en Suiza con sus padres.

En memoria de Judt, por así decirlo, construyamos un palacio de la memoria aquí mismo. Supongamos que queremos recordar diez animales: elefante, jirafa, vaca, pato, bisonte, equidna, oveja, mantis religiosa, mariquita y gato.

Piense en su propia casa. Imáginesela con el ojo de la mente. Coja las llaves del bolsillo y abra la puerta. Entre. Cierre. Ahora imagine al elefante detrás de ella, justo en el espacio que queda cuando la puerta se abre.

Vaya adonde suela dejar el abrigo. Cuelgue la jirafa, su barbilla se apoyará sin problemas sobre la percha. Bien. Despídase de ella y vaya a la cocina. La vaca estará en la nevera, en el compartimento superior a la derecha, donde se supone que hay que dejar los huevos, pero nunca se dejan... Y... sí, ponga al pato bajo la pila del fregadero. Quite esos frascos de limpiadores que estorban. Ignore los enfadados graznidos y cierre la puerta.

Salga de la cocina y vaya al piso de arriba, dejando al bisonte en el distribuidor. Puede vigilar allí y disuadir a los ladrones con sus grandes cuernos. Ahora, seguimos. Primero, el cuarto de baño. ¿Lo tiene en la mente? ¿Qué mejor lugar para un equidna que la bañera? Mire cómo se enrosca cerca del desagüe. ¿Que tiene frío? Deje a la oveja para que le haga compañía.

Bien. Fuera, que quieren estar a solas. Ahora, vaya al dormitorio. Coja la mantis religiosa con mucho cuidado —respetando su dignidad— y colóquela en lo alto del espejo del tocador, que mire hacia la habitación, frotándose las patas mientras contempla la escena.

La mariquita es tan pequeña que puede perderse fácilmente. Colóquela sobre el almohadón blanco, donde destacarán sus alas negras y rojas. Y, por último, ponga al gato en el centro del edredón, donde, completamente feliz, dará tres vueltas antes de echarse a dormir ronroneando de satisfacción.

Ahora, chasquee los dedos y materialícese en la calle, delante de la casa. ¿Puede recordar a los diez animales? Seguro que sí. Si tiene alguna dificultad, vuelva a entrar. Como si fuera una tablilla de cera, límpiela.

Haga desaparecer a los animales y esta vez repita el proceso asignando a esos lugares números del uno al diez, o miembros de su familia, o sus álbumes favoritos de Bob Dylan, o los argumentos que va a exponer en su defensa en el juicio del mes que viene. Repita el proceso. ¿Está *Blood on the Tracks* compartiendo la bañera con *Shot of Love*? Claro que sí.

Ahí lo tiene. Ha construido su propio palacio de la memoria o, como le recomendaría yo, su «adosado de la memoria». En cualquier caso, ya posee un inmueble mnemotécnico.

## CAMPEONES DE LA RETÓRICA IV



**Churchill y Hitler**

Aplicar un término elogioso como «campeón» a Adolf Hitler puede resultar un tanto extraño y no quiero ser innecesariamente provocador. Pero, dado que no escasean los hombres cuyos execrables designios son comparables o incluso superan a los del líder nazi, deberíamos preguntarnos qué es lo que le llevó a su posición actual en la clasificación de esta liga: ¿cómo se convirtieron esos designios en una horrible realidad?

Como nos han explicado los historiadores, la respuesta está relacionada con una tormenta perfecta de lugar, tiempo, personalidad y suerte, pero también con su brillantez como orador. Que Hitler coincidiera de forma tan perfecta con Winston Churchill —su némesis— es un accidente histórico. Pero es que en su historia ocurren los accidentes históricos. La preeminencia de Churchill también fue un producto del lugar, el tiempo, la personalidad, la suerte y su dominio de la retórica. Y, en cierto sentido, ambos desempeñaron la misma función. Que un líder político sea capaz de unir a su país en tiempos de guerra es una de las pruebas definitivas de la eficacia del ethos.

El guion que Churchill se preparó para una sesión a puerta cerrada de la Cámara de los Comunes en junio de 1940 revela lo consciente que era de esto: «Por último, decir algo sobre nosotros mismos. Cómo se formó el nuevo gobierno. Relacionar los actos de Chamberlain. Es imperativo que haya lealtad, unión entre los hombres que han unido sus manos. Si no, será imposible resistir las conmociones y tensiones que se avecinan. Tengo el derecho a esperar lealtad...»[\[64\]](#).

Como líder en una época de guerra, tienes que parecer uno más del público, al tiempo que te colocas por encima de él. Tienes que poner de relieve la identidad de vuestros intereses para crear una unidad con una finalidad común. Por lo tanto, tienes que presentarte como la personificación de todo lo mejor, más decidido y más valeroso de tu pueblo.



## CHURCHILL

Al término de su carrera, la historia de la oratoria de Churchill —como se expone en la introducción de David Cannadine a una recopilación de sus discursos[65]— puede relatarse en estadísticas y listas. La edición completa de sus discursos consta de ocho volúmenes y más de cuatro millones de palabras. Entre 1900 y 1955 pronunció, por término medio, un discurso a la semana.

Entre las expresiones que acuñó están «sangre, trabajo, lágrimas y sudor», «su mejor hora», «los pocos», «el principio del fin», «lo mismo de siempre», «cumbre» (como reunión de líderes) y «coexistencia pacífica».

Aunque, como afirma Cannadine, «llevaba la oratoria en cada fibra de su ser», no se puede decir que su talento fuera innato. Nunca aprendió a improvisar, y cuando lo intentó, a los treinta años, resultó un completo desastre. Lo mismo que Cicerón, Churchill no era un «orador natural». En las poco amables palabras de un amigo suyo, el político conservador F. E. Smith: «Winston ha pasado los mejores años de su vida escribiendo discursos improvisados»[66].

La maestría de Churchill era resultado del trabajo duro. Su estilo altisonante estaba arraigado en un mundo clásico visto a través del prisma de los historiadores ingleses de los siglos XVIII y XIX: las melodiosas y expansivas frases de Gibbon y los fuertes contrastes de Macaulay, a los que leyó cuando sirvió en el ejército en la India. Como recuerda en *Mi juventud*: «Interioricé la estructura esencial de la oración británica normal, que es algo noble»[67].

Para formarse como orador se aprendió de memoria los discursos de Disraeli, Gladstone, Cromwell, Burke y Pitt. Churchill combinó su ejemplo con las dotes de su padre, Randolph, para la invectiva. Pero añadió algo propio que contribuyó a ligar su estilo elevado a algo más conversacional. Era un maestro del cambio repentino de registro: una broma o una expresión de inesperada familiaridad.

Como lo expresó el diplomático Harold Nicolson, tenía una combinación de «oratoria de altos vuelos con súbitos descensos a lo íntimo y conversacional»[68]. No hay duda de que una forma de mantener el interés de la audiencia es sorprenderla y, cuando has estado desgañitándote en el podio, sorprender a la gente descendiendo para darle un amable tironcito de la manga es lo que distingue al artista.

Se pasaba horas y horas trabajando en los borradores de sus discursos; de hecho, dedicó seis semanas enteras a preparar su primer gran discurso en los Comunes. Sus guiones —porque eso es lo que eran— estaban meticulosamente pormenorizados e incluso contenían indicaciones escénicas. Cuando los vemos hoy, estos borradores parecen casi poemas, con las líneas interrumpiéndose donde hay que hacer una pausa.

Nervioso hasta el punto de sufrir náuseas antes de dirigirse a una audiencia, en su juventud Churchill consultó especialistas para librarse de sus defectos de habla. Tartamudeaba y ceceaba, por lo que se le recomendó que practicara recitando «The Spanish ships I cannot see them, for they are not in sight»(77) para superarlos. No fue el único en esto. Margaret Thatcher también trabajó con logopedas para dar a su voz profundidad y gravedad(78).

Ensayaba sus discursos —con gestos y todo— ante un espejo hasta que los dominaba. Cuando un día su mayordomo le oyó declamar en la bañera, se acercó para ver qué pasaba. «No le estaba hablando a usted —dijo sir Winston, irritado—. Me estaba dirigiendo a la Cámara de los

Comunes». (Me gusta imaginar que le lanzó un patito de goma para hacer más gráfico lo que decía).

«Las flores de la retórica eran plantas de invernadero», escribió Churchill en su novela *Savrola* (1899), en la que describe a un político preparando un discurso, de una forma que anticipa estrechamente su propia práctica:

Instintivamente, aliteraba [...] Esa era una idea, ¿no quedaría exagerada con una tautología? [...] ¡Vaya juego! [...] Entonces, se levantó y, completamente absorto en sus pensamientos y en el discurso, empezó a recorrer la habitación con pasos cortos, hablando para sí en voz baja y con gran énfasis. De repente se detuvo y con singular violencia puso la mano sobre la mesa. El discurso había terminado[69].

Ese sentido de concentración, de estar «absorto en sus pensamientos», da una idea de cómo un orador puede dominar su discurso, o ser dominado por él. A Churchill le gustaba escuchar música militar cuando preparaba sus discursos a fin de avivar en sí mismo esa emoción vital que esperaba comunicar a las masas.

Lo que Disraeli dijo de Gladstone también es cierto para Churchill: era «un retórico sofisticado, embriagado por la exuberancia de su propia verbosidad»[70]. Lo que es más peligroso: muchas personas pensaban que esa exuberancia —simplemente jugar con el lenguaje— podía adquirir preponderancia sobre la menos excitante, pero más valiosa, cualidad del juicio. Si se quiere considerar desde una determinada perspectiva, se podría decir que la mezcla de lo epidíctico con lo deliberativo —lo mismo que la mezcla del whisky con agua— tendía a subírsele a la cabeza a Churchill. El político liberal Charles Masterman advirtió que «Churchill puede convencerse de casi todo, en cuanto se le permite dar rienda suelta a su maquinaria retórica»[71].

Sus elaboradas frases impresionaban a quienes le escuchaban, pero si la principal finalidad de la retórica es persuadir, la mayoría de las veces Churchill no lo conseguía. Cuando era parlamentario en 1935, su colega Herbert Samuel informó: «La Cámara siempre se llena para oírle. Se ríen cuando él quiere que se rían y tiemblan cuando él quiere que tiemblen... pero no los convence y, al final, votan en contra suya»[72].

¿Qué era lo que no funcionaba? Quizá que no siempre juzgaba bien a sus oyentes, que fallaba el ethos. La Cámara de los Comunes se presta a un estilo dialógico; en sus mejores momentos a un ágil intercambio de preguntas y respuestas de un lado a otro de la Cámara. Churchill llegó con el equivalente de un megáfono, pronunciando discursos de gran reciedumbre que motivaron la famosa ironía de lord Balfour de que su artillería era «potente, pero le faltaba movilidad»[73]. Era, por así decirlo, presidencial cuando debería haber sido parlamentario, un reproche que se le hizo frecuentemente a un sucesor, el gran primer ministro bélico Tony Blair.

Desde luego, hay veces en que lo que necesitas es artillería fija potente. El problema de Churchill era que, como el reloj parado que da la hora correcta dos veces al día, ocupaba una posición y esperaba que el mundo se aproximara a él. Pasó buena parte de su carrera política pronosticando el inminente fin de la civilización occidental... y solo gracias a la buena suerte, si se puede llamar así, casi ocurre cuando él estaba al mando. Si no, se le podría haber recordado como un garrulo al que le gustaba escucharse, con tendencia al autobombo y una oratoria anticuada.

Pero cuando el país realmente se vio amenazado, las vehementes certidumbres de Churchill eran lo que necesitaba una ciudadanía angustiada, mientras que su estilo —imbuido del lenguaje de otros siglos— parecía encarnar las mismas tradiciones por cuya defensa llamaba a luchar a sus

oyentes. Lo que en otro momento habrían parecido deficiencias, se convirtieron en virtudes retóricas. Se podría definir como un caso de *kairós* de gran magnitud.

Como los mejores oradores, Churchill utilizó conscientemente para su causa no solo el lenguaje del pasado, sino también su historia, e invocó a Drake y a Nelson como modelos e, implícitamente, aliados en la lucha. Este gusto por lo isabelino probablemente era *reconfortante* en el contexto de una guerra y de amenaza para la identidad nacional: recordaba lo que estaba en juego, pero también transmitía la idea (de la que Churchill estaba imbuido) de que se hallaban en un momento decisivo de la historia: el choque de dos grandes fuerzas históricas en una lucha a muerte.

Una de las formas de evocar ese espíritu de conexión con la historia es, como veremos más adelante al tratar la retórica política estadounidense, tomar expresiones resonantes del pasado y utilizarlas para nuevos fines. Lo que distingue esto del plagio corriente es que precisamente la mitad del efecto consiste en ser detectado, al menos subliminalmente. El eco de los oradores del pasado es una forma de apoderarse de ellos, de dar a entender que actualmente los canalizas a ellos y todo lo que representan.

Así pues, cuando en 1940 Churchill declaró al Parlamento que «nunca en la historia de los conflictos humanos tantos han debido tanto a tan pocos», se estaba citando a sí mismo, pues parece que utilizó esa frase, enormemente conmovido, después de visitar la sala de operaciones de la RAF durante la batalla de Inglaterra, unos días antes. Pero, como ha señalado el historiador Andrew Roberts[74], consciente o inconscientemente también estaba adaptando y mejorando el comentario de sir John Moore sobre la captura de Córcega en 1793: «Nunca tan pocos hombres consiguieron tanto».

Este proceso continuó. Es sabido que George W. Bush instaló un busto de Churchill en el Despacho Oval(79). Pero no se quedó ahí. Cuando, en octubre de 2001, Bush anunció el comienzo de la guerra en Afganistán con las palabras: «No nos apartaremos de nuestro camino, no desfalleceremos, no flaquearemos y no fracasaremos», se estaba citando a sí mismo. En su alocución al Congreso el 20 de septiembre había dicho: «No desfalleceremos, no flaquearemos y no fracasaremos». Pero las dos frases tienen su origen en el discurso radiofónico de Churchill transmitido por la BBC el 9 de febrero de 1941, en cuyo momento culminante declaró: «No fracasaremos ni flaquearemos; no nos nos debilitaremos ni desfalleceremos [...] Dadnos los medios y acabaremos nuestra misión».

Bush, o quien le escribiera el discurso, tomó la resonancia de la frase de Churchill pero la adaptó para sus propósitos. Bush es anafórico, mientras que Churchill prefiere el paralelismo. «Fracasar», «flaquear», «debilitarse» y «desfallecer» funcionan más o menos como sinónimos(80), lo que significa que su uso es un ejemplo de esa figura que lleva el bonito nombre de *sinathroesmus* o, en el nombre que le dio George Puttenham, «la acumulación». En el primer ensayo de Bush era un tricolon; en el segundo era una construcción de cuatro partes, y observe la fuerza añadida que le da el pleonasma, la repetición gramaticalmente superflua del auxiliar(81).

David Cannadine describe muy bien la forma en que el estilo de Churchill transmitía su ethos y, con ello, revela implícitamente algo importante sobre la cuestión más general de la naturalidad. Una persona puede provocar rechazo en su audiencia por ser como es, y a Churchill eso le ocurrió con frecuencia. Pero resulta muy difícil fingir ser alguien completamente distinto de quien se es. El orador trabaja con lo que tiene, y ser acusado de mala fe es más perjudicial que no resultar convincente de buena fe.

«Churchill utilizaba aquel lenguaje —escribe Cannadine— porque reflejaba de forma vívida y

directa el tipo de persona que era realmente [...] un personaje al mismo tiempo sencillo, ardiente, inocente e incapaz de recurrir a mentiras o a intrigas, pero también un personaje sobresaliente, romántico, caballeroso, heroico, de gran corazón y muy pintoresco»[75](82).

Este era el carácter que, al parecer, Gran Bretaña quería para dirigir y personificar su resistencia a Hitler. Pero, incluso entonces, las cosas tampoco eran tan unívocas como le gustaría a la posteridad. La primera reacción incluso a algunos de sus discursos más célebres fue de silencio u hostilidad.

En mayo de 1940 el funcionario Jock Colville anotó en su diario cómo respondió uno de los secretarios privados del 10 de Downing Street al discurso «Lucharemos en las playas»: «Maldita retórica», se quejó. «Sigue pensando en sus libros». De nuevo, expresa la idea de que Churchill tenía la vista puesta en la posteridad y en una audiencia literaria más amplia que la de los Comunes: de que, en realidad, buscaba agradarse a sí mismo.

Después del discurso de «Su mejor hora», el político conservador Charles Waterhouse declaró: «No estaba en su mejor momento. Para empezar, tendía a mostrarse dubitativo e introdujo varias bromas y burlas un tanto vulgares que me parecieron poco apropiadas para la gravedad del momento»[76].

Se cuenta la historia —a Waterhouse seguro que le habría encantado— de que después de «Lucharemos en las playas» Churchill había continuado: «Arrojaremos botellas a esos cabrones; prácticamente es todo lo que nos queda», pero que el censor lo cortó.

No obstante, con independencia de lo que pensarán sus colegas de la Cámara de los Comunes, una de las virtudes de la retórica de Churchill durante la guerra es que podía dirigirse directamente al público por radio, como no habían podido hacerlo los políticos de una generación anterior.

Después de pronunciar muchos de sus discursos importantes en los Comunes, Churchill los leía por la radio y el estilo presidencial —toda esa tosquedad y familiaridad, todas esas divagaciones en los momentos culminantes— podía surtir todo su efecto sin ser interrumpido por el ruido de papeles y las protestas de los parlamentarios de la oposición. Era pura voz.

## HITLER

En privado, Hitler tenía un carácter tímido que no impresionaba demasiado. Poseía esa peculiaridad de algunos oradores públicos consumados, para quienes es casi imposible hablar a dos personas en privado, pero aparecen con la mayor soltura ante miles de personas en una concentración.

En cualquier caso, no se hacía ilusiones sobre el valor de esto último. Cuando Churchill dijo: «Las palabras son lo único que permanece para siempre»[77], él y Hitler estaban de acuerdo solo en líneas generales. Parece que Churchill quería decir que las palabras mismas permanecían y redundaban así en la gloria de su autor. Hitler era un instrumentalista y en eso quizá era más retórico. Las palabras son medios para obtener algo. Quería lo que sus palabras iban a poner a su alcance: su Reich, que permanecería para siempre o, en todo caso, mil años.

En *Mein Kampf* fue completamente claro al respecto:

El poder que siempre ha puesto en marcha las mayores avalanchas religiosas y políticas de la historia, desde tiempos inmemorables, no ha sido otro que el poder mágico de la palabra, y solo eso. Particularmente las

amplias masas del pueblo solo se mueven por el poder del lenguaje [...] Solo una tormenta de ardiente pasión puede dirigir el destino de los pueblos y solo puede despertar esa pasión quien la lleva en su interior[78].

En cierto sentido, lo mismo que en el caso de Churchill, su voz pública en la cima de su carrera no era más que el dominio y la exteriorización de un estilo individual. La nota dominante de Hitler era la arenga. Mientras que Churchill tendía a pontificar con ocasionales paréntesis de humor o familiaridad, Hitler gritaba. Pero, en sí mismo, gritar es apelar tanto al ethos como al pathos: atestigua una convicción que está más allá del control del orador; le pone singularmente a merced de la audiencia porque crea la impresión de que el artificio se ha evaporado bajo la presión de los sentimientos. Una estrategia muy arriesgada pero que puede ser de una efectividad espectacular si el público se la cree: como se suele decir, si puedes fingir la sinceridad, lo has conseguido.

Hitler fue dado a vociferar desde muy pronto. En 1920, durante su fase bohemia, el compositor Clemens von Franckenstein le invitó a una fiesta en su casa de Múnich. Se presentó con un sombrero de fieltro y una fusta (esta solo era atrezo: no sabía montar a caballo) con la que de vez en cuando se golpeaba las botas para impresionar a los demás invitados. No funcionó. Según uno de ellos, tenía el aspecto de un camarero.

Cuando comenzó a hablar: «Empezó a pontificar como un capellán del ejército. Me dio la impresión de que básicamente era un *estúpido*»[79]. Según recordaban los presentes, pronto la sensación fue más bien la de estar encerrado en un vagón de tren con un lunático. Por desgracia — y en un sentido muy parecido al de Churchill, aunque sea de mal gusto seguir estableciendo paralelismos—, a mediados de los años treinta el momento de los lunáticos había llegado.

Por otra parte, sus diatribas eran algo más controladas de lo que puede parecer a simple vista. En sus primeros años escribía él mismo sus discursos, pero más tarde prefirió dictárselos a secretarías, que debían tomarlos al pie de la letra, mientras él los declamaba como si estuviera ante una audiencia real. Traudl Junge, la joven secretaria en cuyos recuerdos de los últimos días en el Führerbunker se basó la película *El hundimiento*, lo presenta componiendo el discurso que pronunció para conmemorar el décimo aniversario de su dictadura. Comenzó murmurando de forma casi inaudible mientras se movía de un lado a otro de la habitación, pero cuando el discurso llegó a su crescendo se encontraba de espaldas a ella gritando a la pared.

Reelaboraba estos borradores una y otra vez hasta que estaba satisfecho con el resultado. Como Churchill, practicaba sus discursos ante un espejo y preparaba de forma casi obsesiva cada detalle de la coreografía... hasta probar la acústica del recinto. Además, como sabe todo el mundo, estaba muy interesado en la teatralidad del escenario: banderas, filas y filas de gente alineadas al estilo militar, iluminación dramática y música marcial. Él era la atracción principal, pero todo el aparato que le rodeaba resultaba vital para conseguir el efecto deseado.

La periodista estadounidense Virginia Cowles describía así su llegada a una de aquellas concentraciones:

A medida que se aproximaba el momento de la llegada del Führer, la muchedumbre cada vez estaba más agitada. Los minutos pasaban y la espera parecía interminable. De repente, el batir de los tambores se hizo más fuerte y tres motociclistas con estandartes amarillos ondeando sujetos a los parabrisas entraron a toda velocidad. Un minuto después una caravana de automóviles negros penetraba lentamente en el recinto: en uno de ellos, de pie en el asiento delantero, con el brazo extendido en el saludo nazi, estaba Hitler[80].

Como es bien sabido, Hitler era un genio en el uso retórico del silencio. El comienzo típico de uno de sus incendiarios discursos es «...». Esto podía durar hasta medio minuto, que es (si lo ha

intentado, ya lo sabrá) mucho, mucho tiempo para estar de pie en un estrado sin hacer ni decir nada. Cuando comenzaba —lo que solía ocurrir mientras el aplauso se iba debilitando, de manera que el público se tenía que esforzar aún más para escuchar— lo hacía lentamente y con voz grave. Las arengas llegaban después de haberse ido calentando poco a poco, arrastrando al público consigo.

Prefería hablar a última hora de la tarde, pues creía que «por la mañana y durante el día parece que el poder de la voluntad humana se rebela ante el intento de imponerle la voluntad o el deseo de otro. Sin embargo, por la tarde, sucumbe fácilmente a la dominación de una voluntad más fuerte»[81]. Así habla un hombre que comenzó lanzando un golpe de Estado desde una cervecería.

Se dice que siguió los consejos de actuación de un famoso comediante bávaro, Weiss Ferdl(83). Aprendió a sacar partido a su fuerte acento y su voz estridente y áspera y, aunque podía tener ataques de histeria verdaderos, también era capaz de provocárselos y detenerlos a voluntad. Reinhard Spitzzy, secretario de Ribbentrop, cuenta una reveladora anécdota sobre una ocasión en que, durante una velada, Hitler se enteró de que había llegado un diplomático británico para verlo. «No le deje pasar por el momento —dijo Hitler al mayordomo que había abierto la puerta—. Todavía estoy de buen humor». Ante los ojos de los invitados, Hitler se fue exaltando hasta ponerse rojo de ira, entonces se disculpó y fue a recibir al diplomático. Cuando a su debido tiempo regresó a la sala, estaba sonriente y de buen humor: «¡Cree que estoy furioso!», les dijo[82](84)

Hitler combinaba un poder hipnótico sobre las masas con un profundo desprecio hacia ellas. No obstante, se daba cuenta de que para el orador era de suma importancia comprender el comportamiento de la muchedumbre y colocarse a su lado. En una ocasión elogió a Lloyd George por su «asombroso conocimiento de las amplias masas del pueblo» y él aspiraba a lo mismo. Mientras que otros líderes nazis exhibían sus lazos y medallas en cuanto tenían la ocasión(85) Hitler siempre iba con un sencillo uniforme y su único adorno era la cruz de hierro de primera clase que obtuvo en 1914. Hay que señalar que esa medalla es una muestra de valor, no de rango.

Así es como inició su discurso a los trabajadores de la factoría Siemens Dynamo en Berlín en 1933:

Compatriotas alemanes y alemanas, queridos trabajadores alemanes, cuando hoy os hablo a vosotros y a millones de otros trabajadores y trabajadoras alemanes, tengo más derecho a ello que cualquier otro. Yo crecí como uno de vosotros. Durante cuatro años y medio de guerra, estuve con vosotros. Y con esfuerzo —y, he de decir, hambre— fui ascendiendo. En lo más profundo de mí, he seguido siendo lo que fui.

[...]

Deben ver que lo que estoy diciendo no es el discurso de un canciller, sino que todo el pueblo está detrás de mí como un solo hombre, hombre con hombre, mujer con mujer. Lo que está hoy unido es el pueblo alemán [...] Podéis verme como el hombre que no pertenece a ninguna clase, a ninguna casta, que está por encima de todo eso. Ya no tengo nada más que mi unión con el pueblo alemán[83].

He aquí un uso magistral del ethos, pensado cuidadosamente para una audiencia que, al estar compuesta de trabajadores manuales, simpatizaría de forma natural con sindicatos y partidos de izquierda: en otras palabras, una audiencia hostil.

Hitler se dirige a ellos de una forma entre paternal y fraternal. Ha peleado a su lado, pasado penalidades a su lado —el «hambre» trae a la mente la escasez de comida— y ahora se presenta ahí como su líder y protector. Afirma sin ambages su derecho a hablar y la indivisibilidad de los intereses de ellos y los suyos. Niega rotundamente la idea de que pueda haber intereses

contradictorios de clase —la idea que Marx habría defendido— en el seno de la sociedad alemana.

Además de su sentido político, más restringido, el lugar común nazi *Ein Reich, ein Volk, Ein Führer* (Un imperio, un pueblo, un líder) es una máxima retórica. Después de todo, ¿qué intenta un orador sino conseguir la unanimidad de su audiencia, convertirla en una unidad?

Comparemos el discurso de Isabel I a sus tropas en Tilbury en 1588, cuando se disponían a hacer frente a la Armada española. La reina busca invertir su relación con su audiencia, presentándose como dependiente de su pueblo: «Que teman los tiranos; yo siempre me he comportado de forma que, ante Dios, he depositado mi mayor fortaleza y confianza en los leales corazones y en la buena voluntad de mis súbditos». Ese discurso acaba con una traca de fuegos artificiales que conducen a un sonoro tricolon donde se afirma la unidad orgánica de la nación bajo Dios:

Sin duda, merced a vuestra obediencia a mi general, a vuestra armonía con los demás combatientes y a vuestro valor en la batalla, pronto obtendremos una victoria que será renombrada sobre los enemigos de Dios, de mi reino y de mi pueblo[84].

El tricolon último —hinchado, como ocurre con tanta frecuencia, por el pleonasma— presenta un subrepticio disminuyendo. Dios, que lógicamente debería ser el término primordial y aparecer en último lugar, es el primero... como para sugerir que en la víspera de la batalla, aunque Dios está ahí, en segundo plano, es más importante algo concreto del aquí y ahora.

Resulta llamativo que algunas personas piensen que el Führer estaba poseído por otro experto orador, el Diablo. Dos británicos que en 1934 asistieron a un mitin en un estadio en Berlín, sentados justamente detrás de Hitler, informaron de que, en pleno paroxismo, cuando estaba llevando a su audiencia a su habitual frenesí, «ocurrió algo asombroso [...] vimos un relámpago azul que salía de la espalda de Hitler [...] nos sorprendió que quienes nos encontrábamos cerca, detrás de él, no hubiéramos muerto en el acto»[85]. Después de una prolongada discusión, la opinión de aquellos observadores era que lo ocurrido no había sido un mero epifenómeno de la dieta supuestamente vegetariana de Hitler: en efecto, cada cierto tiempo, el *Reichskanzler* era poseído por Satán. Como señaló Wyndham Lewis, en la vida corriente «sería difícil encontrar a una persona más prosaica».

Aunque desde los tiempos antiguos los teóricos se han esforzado por dar carta de naturaleza a la conexión entre la oratoria y las virtudes cívicas, el caso de Hitler demuestra hasta qué punto han fracasado. En último término, la efectividad retórica es independiente de su contenido moral o del de sus usuarios. Esta es una de las razones por las que, cuanto mejor la dominen las personas adecuadas, mejor nos irá a todos.

---

## LA QUINTA PARTE DE LA RETÓRICA

### ACCIÓN

Como todos sabemos, la prueba del algodón está en la acción y hasta su último momento no se sabe si un discurso ha funcionado o no. La acción tiene lugar cuando la pieza retórica tan cuidadosamente preparada —sólida a más no poder en el ethos, sinuosa en el logos, emocionante en el pathos— llega a sus destinatarios. Todavía puede ocurrir cualquier cosa. Quien haya visto a un mal actor cargarse a Shakespeare o a uno bueno instilar vida en el diálogo más anodino de una comedia televisiva sabe que un texto no vive hasta que no se escucha en voz alta.

En este capítulo me voy a centrar en la retórica hablada o acción. Pero eso no significa que la acción no es importante para la retórica en el texto escrito. Si una carta de ruptura está escrita en la fuente Comic Sans en color púrpura y se envía por el método de correo más barato que haya quizá no tenga el mismo efecto sobre su desolado receptor que si estuviera escrita a mano —o, ya puestos, si se comunicara en persona en un tono amable y pesaroso—.

Todos los que trabajan con la palabra escrita saben hasta qué punto la fuente, su cuerpo o tamaño y la composición afectan a la legibilidad de un escrito, al tono que transmite a la vista y al tipo de ethos que proyecta.

El texto denso de la letra pequeña de un contrato transmite autoridad al tiempo que disuade de su lectura. Cuando en un periódico se recibe una carta escrita con bolígrafo verde en una hoja de papel arrancada de un cuaderno, se tiende a pensar que el remitente es un pirado, mientras que el mismo texto, escrito a máquina en papel de calidad y firmado con una estilográfica, probablemente llegará a la sección de «cartas al director». Un flyer diseñado en casa y fotocopiado con aspecto de multicopista transmite un cierto mensaje sobre, por ejemplo, un grupo de música, al aficionado al que se le entrega.

Durante mucho tiempo he sostenido la teoría de que la muy rentable y exitosa revista *Private Eye* sigue imprimiéndose en papel fino como de calco porque connota el espíritu inconformista y artesanal de sus orígenes... y porque, al dar la impresión de que no hay dinero para pagar indemnizaciones, subliminalmente disuade de poner demandas por libelo.

Con la retórica escrita, en la mayoría de los casos el autor está lejos de su audiencia, por lo que el aspecto dialógico del intercambio es distinto. El autor prevé y, es de desear, induce la reacción de la audiencia, pero no puede reaccionar mientras esta tiene lugar. Un escritor lee —interpreta— a su público por anticipado, no en tiempo real. Así que, si a un lector este punto le aburre, yo no puedo hacer nada sobre ello. De igual forma, si una determinada broma le hace gracia, yo no puedo improvisar su continuación.

Sin embargo, quien pronuncia un discurso en persona está leyendo a su audiencia constantemente. ¿Dónde se ríen? ¿Parecen aburridos? ¿Voy demasiado deprisa? ¿Me oyen bien? ¿Se marchó alguien de la sala cuando hice la broma sobre ese programa de telebasura? ¿Está aquí mi exmujer? ¡Horror: mi exmujer ESTÁ aquí! ¿Y que está haciendo con el presentador del



programa de telebasura? Y así sucesivamente.

La primera catilinaria de Cicerón ofrece una lección magistral sobre el uso de la situación para el contenido del discurso: dirige la mitad del discurso a Catilina y utiliza la reacción de la audiencia —sus silencios abochornados y su esfuerzo por dissociarse de él dejándolo solo— como materiales para su ataque. Pero incluso cuando no estás interactuando con la audiencia de una forma tan directa y dinámica como esa, siempre has de tener presente que estás hablando *a* una audiencia o *con* una audiencia, y no situarte *por encima* de ella.

Aunque Aristóteles no estudia los aspectos de la acción en profundidad en su *Retórica*, sí señala su importancia, mayor, a su modo de ver, que la de la elocución y la del contenido de un discurso. «Por eso —afirma— los premios van a parar a los que dominan esta habilidad [...] los poetas, aunque dijeran simplezas, daban la impresión de que se granjeaban fama por su manera de decirlas [...] todavía ahora la mayoría de la gente sin cultura creen que estos son los oradores que mejor hablan»[86].

Si bien le parecería deseable que, de las artes de la persuasión, el *logos* fuera la más eficaz, Aristóteles reconoce la extraordinaria importancia de la acción como otro de los hechos lamentables del mundo. Pero como la retórica es una *techné* —una habilidad instrumental con objeto de producir resultados—, sabe que opera en el mundo como lo encontramos, no como le gustaría que fuese.

Los practicantes áticos más eminentes estaban de acuerdo. Según Quintiliano, cuando a Demóstenes se le preguntó cuál era la habilidad más importante en la oratoria, respondió: «El modo de hablar». Cuando se le preguntó cuál era la segunda, dijo: «El modo de hablar». ¿Y la tercera?: «El modo de hablar»(86).

La cuestión del modo de hablar —*actio* en latín e *hypokrisis* en griego— tradicionalmente se divide en control de la voz y control de la gestualidad. Durante la mayor parte de la historia, como la amplificación no era posible y los discursos duraban mucho más que ahora, controlar la voz no era solo una cuestión de mejorar la entonación. El orador tenía que cuidar y preparar su voz lo mismo que un cantante de ópera.

Cuando estaba preparada —era capaz de mantener el volumen y la claridad necesarios—, la voz debía ser modulada con criterio. Cicerón advierte en *De Oratore*: «No es conveniente alargar las letras; no es conveniente farfullar con negligencia; no es conveniente decir las palabras de una forma seca y sin ánimo; no es conveniente pronunciarlas de forma engolada y pretenciosa».

Philip Collins, escritor de discursos con Tony Blair, atestigua la importancia de la acción en un discurso. En un artículo publicado en *The Times* comparó el discurso inaugural de John F. Kennedy con el de Barack Obama en Tucson, Arizona, después del intento de asesinato de la congresista Gabrielle Giffords:

Lea el texto de 1961 de JFK y sonará bastante bien. Ahora intente lo mismo con el discurso de Tucson de Obama. A no ser que pueda emular la forma en que alarga las consonantes antes de pronunciar la palabra crucial, sonará plano. La oratoria de Obama tiene mucho más en común con el canto que con el habla. Tiene su origen directo en las iglesias negras de Estados Unidos[87].

Una forma bonita de alargar las consonantes ha sido una apuesta segura desde antes del nacimiento de Cristo. El manual *Ad Herennium*, por ejemplo, recomienda un control atento del ritmo y de las variaciones del tono:

Las pausas refuerzan la voz. Al separar los pensamientos, también hacen que estos aparezcan más claros y dejan

al oyente tiempo para pensar. La relajación del tono continuado ayuda a conservar la voz y la variedad también proporciona un gran placer al oyente, pues ora es el tono conversacional el que mantiene la atención, ora es la voz con toda su potencia la que la despierta. Las exclamaciones agudas dañan la voz y también resultan irritantes para el que escucha, pues tienen algo innoble, más adecuado para un alboroto femenino que para la dignidad varonil al hablar[88].

Lo mismo que la elocución, la acción puede variar según el momento del discurso en que se encuentre el orador. *Ad Herennium* recomienda «para la introducción una voz tan calmada y serena como sea posible», por ejemplo. Bajo el título «flexibilidad», divide los registros de voz en «tono conversacional» («relajado y próximo al habla cotidiano», apropiado para el exordio y la digresión), «tono de debate» («enérgico y apropiado para la prueba y la refutación») y el «tono de amplificación», que «mueve al oyente a la ira o a la piedad»).

A continuación dedica varias páginas a tratar con extraordinario detalle los distintos aspectos de cada uno, en unos términos que el lector moderno puede reconocer perfectamente. Pero la idea de empezar con calma e ir cobrando ímpetu —recordemos que un exaltado épico como Hitler comenzaba lentamente antes de inflamarse en un frenesí— es poco más que de sentido común. La metáfora «llevar a la audiencia contigo» resulta apropiada: de acuerdo con las leyes de la inercia, algo tan grande y tan pesado como una audiencia va cobrando velocidad poco a poco desde el punto de partida, pero llega un momento en que la aceleración es tal que no hay forma de detenerla.

Tampoco tiene nada de excepcional el consejo de que el tono debe variar sin contrastes irritantes y ser eufónico sin aburrir. A esto podríamos añadir que lo mejor es prescindir de las mentiras sin rebozo («Seré breve») y de las verdades incómodas («No soy orador»), con las que suelen comenzar la mayoría de los discursos amateur.

Para la mayoría de los que realmente no somos oradores, probablemente el aspecto más importante de la acción sea el *ritmo*. La gente, especialmente cuando está nerviosa, suele hablar demasiado deprisa. Lo que hay que hacer es ralentizarlo... hasta... el... límite... de... lo... que... nos... parezca... soportable. Un destacado expositor de la tradición clásica contemporánea, Gyles Brandreth, identifica «una velocidad confortable» en 110 palabras por minuto, «solo un poco más lenta que la de la conversación ordinaria»[89], aunque hay que tener en cuenta que lo que al público le suene «algo más lenta», el orador seguramente lo *percibirá* como premioso.

En cuanto a la gestualidad, Brandreth también tiene consejos sensatos para el retor moderno. «La mayoría de nosotros presta poca atención a las manos —escribe—, hasta que tenemos que hablar en público, y entonces nos parecen extraordinariamente grandes y llamativas». Desaconseja el look de brazos cruzados y de manos en los bolsillos, y recomienda apoyarlas levemente a ambos lados del atril (si lo hay y llega a la altura del pecho), o —si se tiene delante una mesa o se está en un escenario— cruzarlas ligeramente ante la cintura.

Al contrario de lo que se suele pensar, sostiene que dejar que las manos cuelguen a los lados «da un aspecto falso» (podríamos añadir que parece casi insoportablemente antinatural y que intentar mantenerlas así con toda probabilidad acabará conduciendo a un movimiento pendular que no es muy apropiado para situaciones formales) y que solo el duque de Edimburgo puede quedar bien con las manos en la espalda (*nota bene*, príncipe Carlos).

En cuanto a los manierismos, «la regla básica es [...] *evitarlos completamente*». Jugueteo con objetos, dar vueltas a un botón o al anillo de boda, darse tironcitos del lóbulo de la oreja..., todo eso distrae a la audiencia de lo que se le está diciendo. Si son inconscientes, hay que suprimirlos

conscientemente. Si son deliberados..., ha llegado el momento de deliberar otra vez.

Si este tipo de consideración de cómo se sitúa físicamente un orador parece exagerada, no es nada en comparación con las recomendaciones de mi teórico favorito de la gestualidad, John Bulwer.

Bulwer (h. 1606-1656) fue la primera persona que hizo un intento sistemático de catalogación y explicación de los ademanes: de producir, por así decirlo, un diccionario y una gramática de estos. Su obra maestra es la *Chirologia/Chironomia*, de 1644[90].

Creyendo que el lenguaje de los signos es universal (en realidad, estaba equivocado sobre esto), Bulwer escribió que «al ser el único lenguaje que es natural al hombre, puede muy bien denominarsele “la lengua y el lenguaje general de la naturaleza humana”, que, sin necesidad de aprenderlo, es el que más fácilmente comprenden a primera vista los hombres en todas las regiones del mundo habitable».

Bulwer estaba convencido —y en esto coincide plenamente con lo que las autoridades clásicas dicen de la elocución y la acción— de que lo que la naturaleza da, el arte lo puede mejorar. Desdeñando la idea de que «los gestos son perfectos por naturaleza —escribe—, vemos en muchos hombres, tanto en lugares sagrados como profanos, expresar sus opiniones de forma tan ridícula y desfavorable que es un milagro que algún ojo les preste atención. Ciertamente, las personas que disfrutaban del refinamiento de la humanidad no pueden contemplar, sin repugnancia, las contravenciones de oradores tan negligentes y descuidados».

Se embarcó en un intento heroico, aunque un tanto demente, de sistematizar todos los gestos humanos, desde los más elevados hasta los más pedestres, y lo hizo con una erudición absoluta. *Chirologia*, su primer libro, era analítico en la medida en que intentaba describir y analizar los ademanes encontrados en la naturaleza. La *Chironomia* es una suerte de manual(87) cuyo objeto era mostrar cómo se podía, mediante el arte, darles un uso retórico.

Como he dicho, Bulwer era un erudito donde los haya. Para apoyar sus argumentos cita obras de 158 historiadores, poetas y retóricos. La *Chirologia* se mueve por la Biblia, Plutarco, Tácito y Jenofonte, mientras que las lumbreras que guían la *Chironomia* son Quintiliano, Cicerón y la Biblia (de nuevo). Bulwer sigue a las fuentes clásicas, pero no de forma servil. Y lo que es brillante en su libro es que es *ilustrado*.

Es una de las tragedias irreparables de las letras occidentales que Bulwer muriera antes de completar la continuación que tenía en mente: un opus mágnum en dos partes que se iba a titular *Cephalelogia/Cephalenomía*, o los gestos de la cabeza. Al menos, ofrece cierto consuelo que nos pudiera legar la *Dactylogia* (Los dialectos de los dedos).

La *Chironomia* —que, como texto práctico, es el que más nos interesa— se divide en cuatro partes:

1. «Los cánones de los rétores referentes al empleo artificial de las manos al hablar». En esta sección Bulwer examina los gestos más llamativos que expresan emociones básicas: vergüenza, rechazo, exigencia, etcétera. Identifica no menos de cuarenta y nueve gestos, de los cuales ilustra veinticuatro.

2. «Indignatio: o los cánones de los dedos». Aquí aborda los conceptos más refinados para los cuales es necesario el uso de los dedos: la enumeración de argumentos, las diferencias, etcétera. Hay treinta y cuatro gestos, veinticuatro de los cuales, de nuevo, se ilustran en xilografías.

3. «Los apócrifos de la acción: o ciertas contravenciones de la norma del decoro retórico». Esto es como la sección de escenas borradas de Bulwer: un compendio de ejemplos de lo que no

hay que hacer. Lógicamente, es la más interesante de todas. Recomienda encarecidamente que el orador se cuide de hacer ademanes con los codos, dar palmadas («un gesto demasiado plebeyo y teatral para las manos de cualquier retor prudente») o mover los brazos exageradamente. Esto era una época anterior a algunos presentadores de televisión. «La mano temblorosa es escénica y pertenece más al teatro que al foro», advierte, y continúa: «Denunciar con una mano en alto o señalar con un dedo completamente estirado es un baldón en la mano del orador».

4. «Algunas recomendaciones» es una sección en la que Bulwer apunta(88) a varios principios básicos —en la línea de lo que suelen aconsejar las discusiones sobre el modo de hablar— tales como la idoneidad, la oportunidad, la variedad, etcétera.

Bulwer, como cabía esperar, era un entusiasta de la eficacia del ademán. La mano —escribe— es «la sustituta y vicerregente de la lengua» y «la portavoz del cuerpo». El gesto, nos dice, es «palma(89) y corona de la elocuencia», como sabe cualquiera que haya recibido el saludo de un conductor irritado cuando por fin logras adelantarle.

Al contemplar los ademanes descritos con tal precisión por Bulwer, reconocemos muchos que nos resultan familiares. Tomemos, por ejemplo: «Llevarse la mano a la boca y, habiéndola besado, apartarla hacia la distancia [...] expresión de quienes desean ofrecer sus servicios, su amor y su respeto a quienes están lejos». Eso es lanzar un beso, ¿no? O esto:

Mostrar el dedo corazón estirado es un acto adecuado para caracterizar y censurar a los hombres con notorios vicios afeminados y salaces [...] vulgarmente la higa [...] la extensión del dedo corazón mientras que el resto de los dedos forman un puño a ambos lados [...] una expresión natural de desprecio y escarnio.

Esto es lo que seguimos llamando «hacer la higa».

Además de ser tan entretenida, la *Chirologia/Chironomia* ocupa un interesante lugar en la historia de la retórica y tiene cosas sensatas que decir sobre ella. Pues por artificial que suene un catálogo enciclopédico de gestos, su idea fundamental es todo lo contrario: que el arte no puede hacer nada si no se apoya en la naturaleza. «Evite la afectación —escribió Bulwer—, porque toda afectación es odiosa, y los demás se conmueven más por nuestros actos cuando perciben que todas las cosas fluyen, por así decirlo, de la corriente de la naturaleza».

En mi opinión, esto no es solo un buen consejo cuando se trata de ademanes. Significa afirmar que cuando estás hablando, sea en un discurso sobre el estado de la nación o exponiendo un trabajo de ciencias en la escuela, no solo tienes que adaptar la acción a tu audiencia sino también a ti mismo. La mala fe, la insinceridad, la falsedad o —sí— la «retórica» te impedirán conectar con quienes te escuchan. Trabaja con lo que tienes. Sé tú mismo.

Que la palabra griega para el modo de hablar, *hypokrisis*, también signifique «actuar» nos remite a la idea de Bulwer. Tanto la retórica como la actuación son naturaleza modificada por el arte. La escuela del «método» de actuación siempre ha pedido a sus practicantes que no representen a sus personajes, sino que se metan en su piel. Con la retórica ocurre lo mismo: la efectividad de Tony Blair como orador obedecía a que, incluso cuando se contradecía, transmitía la impresión de que estaba plenamente convencido de lo que decía. Cuando Bill Clinton declaró: «Siento vuestro dolor», te hacía pensar que era cierto, aunque nadie más lo creyera. Esto constituye la base de las concepciones más optimistas de la retórica: el orador ideal es un hombre cuya elocuencia constituye un vehículo de sentimientos verdaderos y buenas intenciones.

Por lo tanto, la idea de que la conexión entre la oratoria y la actuación es deshonrosa en algún

sentido —de que el orador lleva una máscara fraudulenta— tergiversa un tanto la cuestión. Ambas han estado siempre relacionadas y lo mejor de las dos tiene un origen común.

Todas las reglas que se pueda establecer para la acción tienen excepciones. «Nunca te rías de tus propias bromas» suele ser un buen consejo. Billy Connolly la desafía con un éxito extraordinario: la risa apenas le deja llegar al final de sus chistes, pero su hilaridad tiene una cualidad auténtica y contagia a su público.

Recuerde: incluso los profesionales fracasan de vez en cuando en el escenario. Según Diógenes Laercio, cuando Platón leyó por primera vez su diálogo *Sobre el alma*, todos los que le escuchaban se aburrían y se marcharon excepto Aristóteles<sup>[90]</sup>. De joven, el emperador Claudio tuvo dificultades en su primer discurso público porque un hombre muy grueso rompió el banco en el que se sentaba y le dio la risa de tal manera que tuvo que interrumpir su discurso varias veces.

El mejor consejo sigue siendo: sé tú mismo, pero ese principio, como sugiere la relación entre la acción retórica y la actuación, no lo es todo. El buen orador se *interpreta* a sí mismo, y lo hace utilizando la técnica de la inmersión total de un actor del método. «La buena acción —nos dice el autor de *Ad Herennium*— es cuando lo que dice el orador parece surgir de su corazón»<sup>[91]</sup>. Si tú te lo crees, la audiencia también lo hará.

Por último, aunque nadie quiere oírte anunciar «seré breve», todos querrán que, en efecto, *seas* breve. Se dice que el predicador estadounidense Jenkin Lloyd Jones advirtió: «Un discurso representa una solemne responsabilidad. El hombre que hace un discurso malo de media hora ante doscientas personas solo desperdicia media hora de su tiempo. Pero malgasta cien horas del tiempo de su audiencia —más de cuatro días—, un delito que debería estar castigado con la horca».

Un político conservador y par hereditario, el difunto lord Mancroft, lo expuso sucintamente: «Un discurso es como una relación amorosa, cualquier imbécil puede comenzarla, pero hace falta un talento considerable para ponerle fin»<sup>[92]</sup>.

## Las tres ramas de la oratoria

---

---

Primera rama: *Retórica deliberativa*

Segunda rama: *Retórica judicial*

Tercera rama: *Retórica epidíctica*

---

Los cinco cánones de la retórica, que acabo de describir, proporcionan un bagaje razonablemente completo para todo texto o discurso retórico. Qué instrumentos concretos de ese bagaje se utilicen en una ocasión determinada dependerá del carácter de esa ocasión.

Aristóteles dijo que la oratoria tenía tres ramas y su distinción sigue siendo válida hoy día. A estas alturas del libro se sobreentiende que esa distinción no es absoluta. Las tres ramas salen de un tronco común y sus vástagos se entremezclan de tal forma que el árbol de la retórica es un lugar especialmente agradable y umbroso para una merienda. Así las describía Aristóteles:

Las clases de retórica son tres, pues otras tantas resultan ser las de los oyentes de los discursos. Y es que en el discurso se implican tres factores: quién habla, de quién habla y para quién, y es este último, es decir, el oyente, quien determina su objetivo. Y el oyente es forzosamente o espectador o juez, y el juez ha de serlo de lo que ya ha ocurrido o de lo que va a ocurrir. Ejemplo de quien juzga sobre lo que va a ocurrir es el participante en la Asamblea, y de quien juzga sobre lo ocurrido, el juez, mientras que el espectador juzga sobre la competencia del orador, de modo que por fuerza tiene que haber tres géneros de discursos retóricos: deliberativo, forense y demostrativo[93].

Me parece que esto no requiere más explicación. Por cierto, el que juzga «sobre la competencia» no se fija en los competidores del orador sino que admira (o no) la aptitud retórica de alguien que está pronunciando un discurso epidíctico o demostrativo.

Aristóteles continúa subdividiendo las tres ramas en otros dos tipos cada una. El discurso deliberativo está relacionado con la ventaja y el perjuicio; el forense (o judicial) con la justicia y la injusticia, y el epidíctico con la nobleza o la vileza. (La retórica epidíctica queda un tanto fuera del esquema, como veremos más adelante, pero por ahora mantendremos la distinción).

Como Aristóteles sostiene, estos son los aspectos centrales de cada tipo de retórica. Cabría establecer más subdivisiones, pero estas son las clases irreducibles de cada tipo: un litigante puede no negar que un determinado hecho ha tenido lugar, pero nunca admitirá que está equivocado; un orador político puede hacer alguna concesión, pero nunca afirmará que las medidas que propone son deshonrosas o perjudiciales.

Comprendido esto, veámoslas como hemos hecho con los cánones: una por una.

---

## LA PRIMERA RAMA DE LA ORATORIA

### RETÓRICA DELIBERATIVA

Cuando se piensa en la oratoria, es la retórica deliberativa, antes que alguno de los otros tipos, la que nos viene a la mente. Decimos que un discurso es «conmover» porque mueve a la audiencia a actuar. La definición de la retórica que hace Francis Bacon expresa ese aspecto a la perfección: «La obligación y la función de la retórica consisten en aplicar la razón a la imaginación para mover la voluntad»[\[94\]](#).

Como he mencionado, cada una de las tres ramas de la retórica va asociada a una orientación en el tiempo. La retórica deliberativa está relacionada con el futuro: actuar o no actuar. Si pensamos en las tres funciones que Cicerón atribuía a la oratoria —instruir (*docere*), deleitar (*delectare*) y conmover (*movere*)— la principal función de la retórica deliberativa es la última. Convencer a alguien de que crea algo (como haría un predicador) o de que haga algo (como haría un dirigente) es la esencia del modo deliberativo.

Aristóteles identificó dos líneas básicas de ataque: la virtud o el vicio, y la ventaja o la desventaja. En otras palabras, se puede intentar convencer a la audiencia de que una determinada forma de actuar es la correcta o de que favorece sus intereses. Y si se puede argumentar en los dos sentidos, mucho mejor.

En *Ad Herennium* se dice sobre este asunto:

Si ocurre que en una deliberación el argumento se apoya, de un lado, en la consideración de seguridad y, del otro, en la del honor, como en el caso de aquellos que, rodeados por los cartagineses, discuten qué hacer, el orador favorable a la seguridad utilizará los siguientes tópicos: nada es más útil que la seguridad; nadie puede hacer uso de sus virtudes si sus designios no están asentados en la seguridad; ni siquiera los dioses ayudan a los que de manera imprudente se ponen en peligro; nada debería considerarse honorable si no produce seguridad. El que pone la consideración del honor por encima de la seguridad empleará los siguientes tópicos: la virtud es irrenunciable en cualquier situación; tanto el dolor, si es lo que se teme, o la muerte, si es lo que se quiere evitar, son más tolerables que la desgracia y la infamia; hay que considerar la vergüenza que conllevaría: no permitiría alcanzar ni la inmortalidad ni una vida perdurable, y tampoco es seguro que, una vez pasado el peligro, no haya otro aguardando; la virtud, en su nobleza, te acompaña después de la muerte; la fortuna suele acompañar a los valientes; es segura la existencia no del que está a salvo en el presente, sino del que vive honorablemente, mientras que el que vive con deshonor no conserva la seguridad para siempre[\[95\]](#).

Como la «guerra al terror» de la última década nos ha mostrado con toda claridad, los mismos tópicos de persuasión continúan en el centro de la toma de decisiones gubernamental y del debate público.

Los que estaban a favor del internamiento extrajudicial de «combatientes enemigos» en Guantánamo, y de las formas coercitivas de interrogatorio que se empleaban allí, representaban sus argumentos pragmáticamente: esas técnicas, aunque contravienen el principio de la presunción de inocencia, eran el único medio que tenía el gobierno de Estados Unidos para impedir ataques terroristas en el futuro. Muchas de las voces más enérgicas de la derecha estadounidense también



defendían —explícita o implícitamente— un argumento moral: la creencia de que los extranjeros hechos prisioneros en el campo de batalla o vinculados de alguna forma al islamismo merecían un tratamiento más duro de lo que permitía la Convención de Ginebra.

Sus oponentes sostenían que la tortura y el encarcelamiento eran en sí mismos moralmente incorrectos y que, desde un punto de vista pragmático, lejos de impedir futuros ataques, lo que se estaba consiguiendo era radicalizar a los correligionarios de los prisioneros y dañar la imagen moral de Estados Unidos en el mundo. Estas dos líneas de argumentación están entrelazadas en un apotegma, atribuido originalmente a Benjamin Franklin y repetido con frecuencia en distintas formas: los que renuncian a la libertad en aras de la seguridad, no merecen ninguna de las dos y acabarán perdiéndolas.

Comencemos remontándonos a la antigua Atenas para ver cómo funcionaban entonces los mismos tópicos. Demóstenes (h. 383-322 a. C.) tenía una reputación oratoria en el mundo clásico sin parangón y, en sus respectivas épocas, tanto sir Philip Sidney como el doctor Johnson lo consideraron un modelo. Pasó buena parte del comienzo de su carrera tratando de que sus compatriotas actuaran contra Filipo II de Macedonia, un tirano con el que Atenas estaba en guerra y que Demóstenes consideraba la mayor amenaza para la ciudad.

En el 351 a. C. Demóstenes pronunció la que se conoce como la Primera Filípica, en la que sostenía que los atenienses, confiados en su superioridad, corrían el peligro de ser sorprendidos por el enemigo. Pidió que se llevara a cabo una gran recogida de fondos con fines militares: un argumento como el que los ministros de Hacienda escuchan en la actualidad cuando los Ministerios de Defensa quieren aumentar el presupuesto para las fuerzas armadas.

Demóstenes comenzó justificando su decisión de hablar el primero:

Si se hubiera propuesto debatir algún asunto novedoso, hombres de Atenas, me habría yo esperado a que la mayoría de quienes suelen hacer uso de la palabra hubiera expuesto su parecer, y de agrardarme lo expuesto por ellos, habría guardado silencio; pero de no ser así, también yo habría intentado expresar mi opinión. Sin embargo, dado que se trata de analizar también ahora lo que antes estos han expuesto una y otra vez, creo que no estaría de más que se me disculpara por haber hecho uso de la palabra en primer término, ya que si anteriormente os hubieran aconsejado lo debido, el debate actual estaría fuera de lugar[96].

Así, Demóstenes ha colocado a sus oponentes bajo la etiqueta «Tuvieron su oportunidad y se equivocaron»; ha introducido un elemento de urgencia en la cuestión —ya hemos padecido el problema y no se ha resuelto—; y ha establecido sus credenciales para hablar, describiéndose como alguien cuya humildad natural le inclina a guardar silencio, pero a quien la necesidad obliga a hablar.

La argumentación del discurso que sigue está elaborada con sumo cuidado. Todos sabemos que, proverbialmente, «la política es el arte de lo posible». Por consiguiente, la retórica política se mueve en el ámbito de la posibilidad. Funciona en los dos sentidos: a los políticos les gusta presentar sus medidas como necesarias o inevitables; sin embargo, si se les dice que la línea opuesta es invulnerable, prefieren apelar al casi ilimitado poder de la acción humana. En otras palabras, cuando la historia está de tu lado, es una fuerza irresistible; cuando está en tu contra, el hombre es dueño de su destino(91).

Demóstenes tiene que convencer a su audiencia de que, por una parte, Filipo representa una amenaza seria y poderosa, pero, por otra, Atenas puede vencerla; esto es, ha de alarmar a los confiados y dar seguridad a los acobardados. Así que comienza: «En primer término, atenienses, no hay que abatirse ante la situación actual, por muy precaria que parezca».

Su ingenioso argumento consiste en que la lamentable situación —Filipo ha conquistado una parte sustancial del territorio ateniense— es precisamente lo que ofrece la mejor garantía de su recuperación. Puesto que (en el argumento de Demóstenes) es el exceso de confianza ateniense lo que ha dado a Filipo su victoria, una acción ateniense se la puede arrebatar. «Pues no vayáis a creer que su situación actual es firme para la eternidad, como si de un ser divino se tratara». Nosotros podemos hacer mejor todo lo que él ha conseguido. Y, en ese punto, censura a su audiencia: «Por no haber hecho nada de lo que había que hacer, hombres de Atenas, la situación está extremadamente mal».

Su uso de la persona verbal y las formas de tratamiento es uno de los recursos más eficaces en el discurso. Cuando surge la cuestión de la superioridad, generalmente encontramos la primera persona del plural: Demóstenes se identifica con su audiencia en el camino que ha de recorrer para que lleguen tiempos mejores: «No debemos desesperar», «nosotros» derrotamos a los espartanos, «nosotros» éramos los dueños de todo este territorio. Pero pasa a la segunda persona del plural para increpar y exhortar: el equivalente retórico de agarrar a sus oyentes por las solapas y zarandearles.

Lo que da congruencia a estos cambios pronominales es el empleo constante del vocativo: «hombres de Atenas... hombres de Atenas... atenienses... atenienses». A los presentes se les recuerda una y otra vez su lealtad cívica y, por implicación, su deber cívico. Cuando los hombres de Atenas empiecen a actuar como hombres de Atenas, ya no habrá «vosotros», sino solo «nosotros». Siguiendo el ejemplo de los atenienses, Filipo había conquistado lo que les pertenecía, así que solo lo recuperarán actuando como atenienses.

En una concisa formulación que reúne un quiasmo y una antítesis, expone la esencia de su argumento: «Nada debéis temer si permanecéis alerta, pero tampoco conseguiréis nada si os desentendéis de la situación».

Si el tema ostensible de su discurso es el de la superioridad en la guerra, a lo largo de él resuena la nota de la virtud: «Para los hombres libres, la vergüenza derivada de su situación se convierte en ineludible necesidad de pasar a la acción». Son inseparables: cumpliendo vuestro deber patriótico y siendo fieles a vuestra identidad ateniense, conseguiréis la prosperidad de vuestro estado.

El tema de la posibilidad se suscita repetidas veces, y ahí Demóstenes es capaz de combinar hábilmente dos líneas de argumentos. Quiere que los atenienses se armen contra Filipo porque este no permanece en sus territorios y es posible hacerle a él lo mismo que él ha hecho a los atenienses. Pero también dice que la insolencia de Filipo es tan grande «que ni os da elección entre actuar o no» y que «no es momento de especular sobre lo que pueda ocurrir en el futuro, pues con seguridad traerá el desastre si no afrontáis los hechos y cumplís vuestro deber».

Al final, la historia estaba del otro lado y la mayor parte de Grecia cayó en manos de Filipo. Pero no se puede decir que Demóstenes no lo intentara.

Los casos clásicos de retórica deliberativa están relacionados, como el anterior, con la política (a veces también se denomina oratoria «legislativa»), pero no se limitan a esta esfera. Toda exhortación a actuar o a no actuar en el futuro es deliberativa. Las palabras que el entrenador de un equipo de fútbol dirige a su equipo en el vestuario en el intermedio son de naturaleza deliberativa. Los argumentos para convencer a un cliente de que mantenga su cuenta con nosotros son de naturaleza deliberativa. Los anuncios de televisión son deliberativos.

Con mucha frecuencia, las secciones de opinión de los periódicos son deliberativas. Los columnistas pasan la mayor parte del tiempo diciendo lo que piensan que se debería hacer o,

incluso con más frecuencia, denunciando la política actual del gobierno, lo que equivale a decir lo que no se debería hacer.

Simon Jenkins es un elegante exponente del ensayo directamente deliberativo. Un artículo publicado en *The Guardian* en febrero de 2010 lo muestra en su esplendor y constituye, en mi opinión, un buen contraste con Demóstenes en nuestro tiempo[97]. Si aquello era una filípica, esto podría llamarse un «argie-mento»[92].

La vieja disputa entre el Reino Unido y Argentina por la posesión de las islas Malvinas había saltado de nuevo a la palestra, en este caso debido a que las prospecciones petroleras que tenían previsto llevar a cabo compañías británicas en aguas próximas al archipiélago eran consideradas una «vulneración de la soberanía» por el gobierno argentino, que continúa afirmando su derecho sobre las islas. Sir Simon vio en la ocasión —kairós, si se quiere— la oportunidad para argumentar que las islas deberían ser cedidas a Argentina, y que eso es lo que ocurrirá finalmente.

Su exordio era ambicioso: establecía un paralelismo entre el momento presente —disputa comercial, Argentina se queja a la ONU, el gobierno británico no se toma en serio la amenaza— y el preludio a la guerra de 1982. A continuación, en una serie de antítesis entre «entonces» y «ahora», establecía las diferencias entre las dos situaciones:

Entonces fueron necesarias nueve semanas para organizar la conrainvasión, con 1.000 bajas y un coste de 3.000 millones de libras para que Gran Bretaña restableciera el statu quo ante. La guerra de las Malvinas fue un fracaso catastrófico de la diplomacia y la disuasión. Ahora, al menos, la guerra es improbable.

Gran Bretaña tiene casi tantos soldados en las islas, 1.200, como habitantes tenían estas en el momento de la invasión. Está en guardia y la última disputa con Argentina no es más que por la llegada de una plataforma petrolífera, la Ocean Guardian, a las aguas al norte de Port Stanley.

La postura de sir Simon en este artículo coincide oportunamente con los preceptos que Aristóteles establece para la oratoria deliberativa en su *Retórica*:

Así pues, quien se proponga aconsejar acerca de los recursos, necesitará saber cuáles y de qué cuantía son las fuentes de ingresos de la ciudad [...] en lo que se refiere a la guerra y la paz, es necesario conocer la fuerza de la ciudad, cuánta es en realidad y cuánta puede llegar a ser [...] en cuanto a la salvaguardia del país, no puede pasarse por alto cómo está guardado [...] Es necesario para la seguridad estar en disposición de considerar todo esto, pero no lo es menos atender a la legislación[98].

Su argumento propiamente dicho comienza con un apotegma. Señalando que la derrota argentina de 1982 no resolvió la cuestión legal de la propiedad de las islas, afirma: «La conquista militar no concede un título legal». Esta parte del artículo está dedicada ostensiblemente al tópico de la virtud: quién es el dueño legítimo de las islas.

Conviene mencionar que su ethos es principalmente implícito. Como en el caso de todos los columnistas, se sobreentiende que un puesto destacado en un periódico de sólida reputación —foto, nombre en letras grandes bajo el título de la columna— les proporciona un locus standi. Son el equivalente tipográfico de, por ejemplo, un atril o un telón de fondo que muestren el logo de una organización. Cuando escribe: «Todo el que haya estudiado la tortuosa historia y el derecho de las Malvinas sabrá...» está dando a entender que él se encuentra entre los que los *han estudiado* (de hecho, en 1982 publicó un libro sobre las Malvinas con otro célebre periodista, sir Max Hastings) y que, por lo tanto, lo que tiene que decir ostenta cierta autoridad.

Esboza la historia de las islas y el «acto descarnado de agresión imperial» con que el Reino Unido se las apropió en 1833, evocando el tópico judicial básico de que lo que es malo en la raíz

será malo en el fruto. Acto seguido, apela a la autoridad, señalando que treinta y dos países latinoamericanos han apoyado el derecho de Argentina a las islas en la semana en que su artículo apareció y que notoriamente Estados Unidos no se ha puesto del lado de Gran Bretaña en esa cuestión.

Entonces, expone el argumento a favor de conservarlas, que es de «prescripción»: esencialmente, que la posesión constituye nueve décimas partes del argumento legal, pues los colonos británicos han estado allí ininterrumpidamente desde la década de 1830. Y señala que estas consideraciones «son de peso, cuando no decisivas en el derecho internacional».

Aquí lleva a cabo un pequeño malabarismo. «Pero el derecho legal no lo es todo», escribe, dando a entender con esta frase que el argumento de prescripción ha sido refutado. En realidad, lo ha trasladado más adelante. Ahora aborda la cuestión de la ventaja práctica y sostiene que las islas Malvinas son un oneroso estorbo para Gran Bretaña: «Mantener allí las guarniciones y enviarles lo necesario desde Gran Bretaña es un legado caro del imperio».

A continuación, viene la analogía: señala que en el mismo momento en que Gran Bretaña luchaba con Argentina por las Malvinas, estaba preparando la devolución de Hong Kong a China «por razones parecidas de oportunidad».

Entonces, su artículo —dirigido teóricamente a los británicos que leen *The Guardian*— trata sutilmente de influir en su audiencia. Una de las principales objeciones a entregar las Malvinas a Argentina es que los isleños mismos querían ser británicos. En el artículo, los isleños no forman parte del «nosotros» nacional de sir Simon. Son más bien «ellos»:

Intransigentes en su respuesta a las negociaciones Ridley [para llegar a un acuerdo con Argentina] y respaldados por los derechistas neoimperialistas de la Cámara de los Comunes, los isleños pidieron y obtuvieron su rescate por la flota enviada en 1982 y un apoyo muy oneroso desde entonces. Han rechazado todos los esfuerzos de posteriores mediadores de Buenos Aires para restablecer el contacto.

Aquí tenemos un *argumentum ad populum* —«derechistas neoimperialistas» son términos de oprobio para los lectores del *Guardian*— y un decidido intento de presentar a los isleños como irrazonables e intransigentes. También intenta mostrar la divergencia entre los intereses de los isleños y los de sus compatriotas del Reino Unido: rechaza que los habitantes de las Malvinas tengan derecho al petróleo de sus aguas (que «no les pertenece a ellos, de la misma forma que los beneficios del petróleo del mar del Norte tampoco les pertenecen a las islas Orcadas») y sostiene que «2.500 colonos no pueden disfrutar de un veto absoluto sobre la política del gobierno británico».

Por último, después de haber expuesto sus consideraciones de justicia natural y de pragmatismo político, sir Simon continúa con lo que podría denominarse un argumento de fuerza mayor: el intento de dar a una cuestión deliberativa contingente el aura de la inevitabilidad histórica. «Las colonias distantes son un anacronismo posimperial. Gran Bretaña tendrá que negociar con Argentina porque el mundo, bien en la ONU o en La Haya, insistirá en que lo haga», escribe, formulando un entimema cuya premisa oculta —que «el mundo» siempre presiona activamente contra los anacronismos posimperiales— quizá no sea tan irrefutable como hace que parezca.

Si sir Simon está en lo cierto o no sobre el futuro de las Malvinas no viene aquí al caso. De hecho, tampoco es tan importante para su periódico. Lo que nos interesa es que es muy hábil accionando las palancas de la oratoria deliberativa... y haciendo que los tirones de esas palancas sean lo suficientemente perceptibles como para que el lector, con indignación o placer, note que

las está accionando.

## CAMPEONES DE LA RETÓRICA V



**Martin Luther King Jr.**  
*La fe en los sueños*

«**T**engo un sueño». Estas tres palabras probablemente ya sean más célebres que cualquier otra frase de extensión comparable en la historia moderna. Son el estribillo del gran discurso que Martin Luther King Jr. pronunció el 28 de agosto de 1963 en la Marcha por el Trabajo y la Libertad celebrada en Washington con el fin de apoyar la aprobación de la Ley de los Derechos Civiles de John F. Kennedy en el Congreso. Es un discurso que sigue considerándose la cima de la retórica estadounidense del siglo XX.

«Hace diez décadas, un gran americano, en cuya sombra simbólica nos encontramos, firmó la Proclamación de la Emancipación», comienza el discurso. Como todos los escolares estadounidenses saben, evoca el recuerdo de Abraham Lincoln no solo con un circunloquio definidor del ethos —«un gran americano»<sup>(93)</sup>—, sino indirectamente con el eco de las primeras palabras de su discurso de Gettysburg: «Hace ocho décadas y siete años...»<sup>(94)</sup>. Del mismo modo, tampoco la sombra es enteramente simbólica: King habló en el monumento a Lincoln en Washington. Cuatro días antes, había dicho a un periodista que sabía que tenía que pronunciar «una especie de discurso de Gettysburg».

El lenguaje del discurso es un tejido de alusiones y citas tomadas del acervo de conocimientos y expresiones comunes que reconocen las distintas audiencias a las que va dirigido. Sus anáforas y paralelismos sálmicos en cuanto a la forma, y sus citas y casi citas en cuanto al contenido, ineludiblemente evocan la Biblia: Amós, Isaías y los Salmos. También emplea el lenguaje de la Constitución («sostenemos que estas verdades»), los himnos patrióticos («Que la libertad resuene») y —especialmente en su extraordinaria y musical peroración— los espirituales negros. En otras palabras, está profundamente arraigado en una historia lingüística compartida. Incluso hace un guiño al *Ricardo III* de Shakespeare en su referencia a «este sofocante verano del legítimo descontento negro».

Para sentir su fuerza no hace falta mucho más que oídos y corazón, pero, para comprender

mejor el discurso más célebre de King, es necesario situarlo en su contexto. La frase «Tengo un sueño», por ejemplo, no es única de este discurso y, cuando preparó el borrador, ni siquiera estaba incluida en él.

La mejor forma de entender el discurso es, al menos en parte, como un sermón, y, como indica su denso tejido de citas y alusiones, en la tradición en la que King está inserto los sermones son casi improvisados, autoplagiados (sus temas, ideas y expresiones llevaban apareciendo en los discursos de King durante más de una década) y en gran medida intertextuales.

En este libro no me he referido mucho a la retórica religiosa, que merece (y tiene) bibliotecas enteras dedicadas a ella. Como he mencionado de pasada, la cristianización de los clásicos en los periodos medieval y moderno temprano vio cómo algunos de los preceptos formales del mundo pagano eran integrados en las doctrinas teológicas de san Agustín y santo Tomás de Aquino, y la retórica proliferó en incontables sectas y tradiciones con objeto de dirigir las almas hacia Dios.

Los sermones son una forma retórica especial y aún reconocible, cuyos recursos estilísticos y textuales pueden ser utilizados por otros retóricos que quieren servirse de su poder. El recurso más poderoso de un orador sigue siendo el ethos. El movimiento por los derechos civiles surgió en las iglesias negras del Sur y, en sus oradores de más talento, el sermón y el discurso político tenían una raíz común, un lenguaje común, una audiencia común. Cuando se le preguntaba, King se definía casi siempre como un «predicador».

King se dirige a una comunidad religiosa además de a una comunidad política y su lenguaje formaba un puente entre la retórica semisagrada que rodeaba la Constitución estadounidense y el lenguaje expresamente bíblico de los pulpitos sureños. Cuando en su discurso advierte sobre la «droga tranquilizante del gradualismo» está haciendo una observación política, pero es una observación que se sustenta en la teología. Aunque King pide a su audiencia que «siga trabajando con la fe de que el sufrimiento inmerecido es redentor», rechaza la «religión compensatoria» del pulpito apolítico. La agencia humana y el plan divino se funden: el hombre puede y debe actuar en pro de la justicia en el mundo sublunar... y Dios actuará a través suyo(95).

Los estudiosos han sostenido que el discurso de King encarna la noción cristiana de kérygma[99], que habla de «escatología realizada» o del cumplimiento de las Escrituras en el presente: en otras palabras, de vivir en el tiempo en que el reino de Dios se va a hacer realidad en la tierra. Como espero mostrar más adelante, el lenguaje figurativo del discurso justifica ese argumento con creces.

No obstante, en primer lugar habría que reflexionar más detenidamente sobre los mecanismos que Martín Luther King empleó en este discurso concreto. Un ensayo sagaz y persuasivo de Alexandra Alvarez[100] explica con argumentos de gran calado por qué su transcripción convencional en prosa es «inexacta» y por qué la identificación de los párrafos con «unidades de ideas» oscurece su estructura poética y la manera en que funciona como representación. Asimismo, recuerda cómo la retórica hablada vive en la voz: un discurso no es meramente un ensayo leído en voz alta.

Según Alvarez, el discurso de King tendría que entenderse como un sermón en la tradición baptista sureña, en la que las respuestas antifonales de la congregación constituyen una parte fundamental del discurso. Por ejemplo, King no dice «Cien años después el Negro sigue sin ser libre» como una frase sino como dos:

Cien años después  
El Negro sigue sin ser libre

«La respuesta “Mi Señor” se escucha después de cada línea —escribe Alvarez—. Estas respuestas se captan en toda la cinta aunque el orador se encontraba en un podio, en el monumento a Lincoln, y el público estaba lejos del micrófono, a un nivel más bajo».

Esta estructura de llamada y respuesta —sostiene— cambia la dinámica de la forma en que se pronuncia y se recibe el discurso. El orador y la audiencia ya no corresponden a emisor y receptor, sino que, juntos, constituyen el emisor del mensaje. Es, por así decirlo, la forma última del ethos: King no solo se identifica con las multitudes, sino que las coopta como oradores de su discurso. De esta forma, cumple su deseo de formar, a través de sus sermones, lo que denominó una «comunidad amada».

La noción de «comunidad amada» representa un desarrollo de la teología negra, por aquel entonces en gran medida sin sistematizar, que cristalizó en torno a la idea de comunidades de buena voluntad, a través de sus análogos académicos en la tradición protestante blanca que King estudió en el Seminario Crozier en la Universidad de Boston[101]. Un aspecto clave es que, como la teología de King, la comunidad amada comprende tanto a negros como a blancos. King empleó la metáfora de un alma dividida contra sí misma cuando hablaba sobre la segregación: «Estados Unidos ha manifestado una personalidad esquizofrénica sobre la cuestión de la raza».

Alvarez reproduce el discurso dividiéndolo en versos como se podría organizar una poesía y argumenta en apoyo de su enfoque que 160 de los 193 versos que identifica acaban con entonación descendente, lo que invita a una respuesta de la audiencia, y anota dichas respuestas. A lo largo de todo el discurso se escucha a miembros del público gritar como lo haría una congregación baptista en la iglesia.

«Mi Señor», «sí» y «eso es» son las principales respuestas, además de frecuentes aplausos intersticiales. Por ejemplo, la sección hacia el final del discurso en la que King se hace eco del libro de Isaías(96) quedaría así (las respuestas en cursiva):

Tengo un sueño de que un día «se alzarán todos los valles (*Sí*)  
y se rebajarán todos los montes y collados,  
se allanarán las cuestas (*Eso es*)  
y se nivelarán los declives (*Eso es*)  
y se mostrará la gloria del Señor (*Eso es*)  
y a una la verá toda la carne». (*Sí*)  
Esa es nuestra esperanza. (*Eso es*)  
Esa es la fe con la que regreso al Sur. (*Eso es*)(97)  
Con esta fe (*Mi Señor*)  
seremos capaces de transformar las disonantes discordias de nuestra nación (*Eso es*)  
en una hermosa sinfonía de hermandad (*Hermandad*).

Por supuesto, una transcripción así no puede ser autoritativa y definitiva, pero Alvarez apunta hacia una forma muy útil de considerar cómo funciona un discurso, mucho más fructífera que tratarlo como un ensayo escrito.

Aunque la retórica oral y la escrita tienen en común sus mecanismos básicos y muchos de sus efectos —y por eso en estas páginas las he tratado con frecuencia como si fueran intercambiables —, hay que recordar que no son exactamente lo mismo. La sintaxis fracturada de George W. Bush, por ejemplo, es eficaz en sus discursos (de hecho, si no viviéramos en la era del sonido grabado y la transcripción precisa, pasarían inadvertidas la mayor parte de sus distorsiones del lenguaje y solo percibiríamos las más llamativas), pero sobre el papel salta a la vista su ineptitud.



El teórico del discurso Walter Ong identificó, entre otras, las siguientes características de la «oralidad primaria» (esto es, la forma en que el lenguaje actúa en las sociedades preliterarias y no literarias): emplea el «estilo formulista», es «aditiva antes que subordinada [...] agregativa antes que analítica [...] redundante [...] próxima al mundo de la vida humano [...] empática y participativa antes que distanciada y objetiva [...] y más situacional que abstracta»[102]. Parece razonable suponer que estas características sobreviven en la literatura oral de las culturas posteriores.

Como traté en las secciones sobre la elocución y la memoria, las pautas de figuración o «estilo formulista» en la retórica, como en la poesía, proceden de la cultura oral y de las exigencias mnemotécnicas. De la misma forma, en la retórica oral se encuentran con más frecuencia redundancias, repeticiones y la acumulación de efectos y significados; y en la retórica oral casi siempre hay —aunque quizá no de forma tan extrema como en este caso— una interacción dinámica con la audiencia.

La oralidad de este discurso se manifiesta por doquier. Consiste en una serie de fugas, solapamientos y construcciones de carácter anafórico: la figura del clímax a gran escala. «Tengo un sueño» solo es una de las frases recurrentes. También escuchamos repetidamente: «Cien años después», «ahora es el momento», «este es el momento», «nunca se nos recompensará», «no se nos puede recompensar» «algunos de vosotros habéis venido», «regresad», «seremos capaces», «que resuene la libertad» y «por fin libres».

La frase «tengo un sueño» se repite ocho veces en el discurso y señala una *enárgeia* particularmente cristiana. Situándose en el extremo de un arco histórico providencial que va desde Moisés conduciendo a su pueblo a la Tierra Prometida hasta Lincoln y la Proclamación de la Emancipación, King hace de la visión compartida de ese «sueño» —y especifica: «un sueño profundamente arraigado en el sueño americano»— el objeto de la comunidad amada.

Como he mencionado antes, King ni siquiera tenía previsto utilizar esa frase(98). Era, por así decirlo, un *riff* que tenía de reserva. En varios discursos había empleado distintas versiones de la frase; por ejemplo, en el titulado «El negro y el sueño americano», pronunciado tres años antes en Charlotte, Carolina del Norte. El mero hecho de que surgiera es una muestra de hasta qué punto estaba en sintonía con su audiencia; en otras palabras, qué razón tiene Alexandra Alvarez al poner de relieve el carácter dialógico del discurso. Según la leyenda, lo que le inspiró la digresión fue un grito del público; la cantante Mahalia Jackson le habría pedido: «Háblales del sueño, Martin». King no confirmó explícitamente esa versión de los hechos, pero sí reconoció que su interacción con la multitud fue el catalizador:

Empecé a leer el discurso como lo había preparado hasta un determinado momento en que, de repente, decidí..., la respuesta de la gente fue maravillosa aquel día, ¿sabe?... y de golpe me acordé de esto, que ya había utilizado —lo había utilizado muchas veces, lo de «tengo un sueño»—, y en aquel momento tuve el impulso de decirlo allí. No sé por qué, no había pensado en ello antes del discurso[103].

Por aquella época, improvisaba con frecuencia. «King no escribía la mayoría de sus discursos, sino que más bien los recopilaba reorganizando y adaptando material que ya había empleado muchas veces», según el historiador Drew Hansen[104]. Por otra parte, esto no significa que el material se le ocurriera espontáneamente. En sus años de ministro de la iglesia baptista de Dexter Avenue en Montgomery, según recordaba un observador, King «dedicaba horas a escribir y memorizar el texto completo de su sermón», mientras que su acólito John Thomas Porter

recordaba que King solía llegar con el texto completo del sermón, pero lo dejaba en una silla y hablaba desde el púlpito sin papel.

El discurso se mueve entre las metáforas abstractas y las gigantescas magnitudes de tiempo de su registro bíblico y los frentes de batalla individuales en la lucha por los derechos civiles aquí y ahora. La parte en la que el discurso es más concreto está inserta entre una abstracción secular («nuestro credo nacional») y una abstracción teológica («se mostrará la gloria del Señor»). Por el contrario, el gran plan de la historia está anclado en «mil novecientos sesenta y tres», en un «sofocante verano». El esfuerzo por «hacer que la justicia sea una realidad para todos los hijos de Dios» se plasma de forma literal y doméstica en «mis cuatro hijos» y en «los niños negros y las niñas negras» que unan sus manos con «los niños blancos y las niñas blancas».

«Los montes y collados» de Isaías y la casi blakeana «montaña de desesperación» funcionan en el discurso como arquetipos y después se hacen literales en la espectacular sucesión de anáforas sobre «que resuene la libertad»: «las prodigiosas cumbres de New Hampshire [...] las monumentales montañas de Nueva York [...] las encumbradas Alleghenies de Pensilvania [...] las nevadas Rocosas de Colorado [...] las sinuosas pendientes de California [...] la montaña de Piedra de Georgia [...] la montaña Lookout de Tennessee [...] cada colina y cada topera de Misisipi».

No sé qué pensará usted, pero «topera» es mi palabra favorita en toda la serie. Apunta a algo en lo que apenas se repara sobre este discurso y que me parece fundamental para su efecto. «Tengo un sueño» no solo es apasionado. También es caprichoso. No solo es emocionante. También es divertido, y de forma deliberada.

Veamos, al comienzo del discurso, el humor con el que King va desarrollando su metáfora extendida sobre el pagaré. Este discurso no solo cumple las instrucciones ciceronianas de conmover y enseñar, sino que también sabe deleitar:

En cierto sentido hemos venido a la capital de nuestro país para cobrar un cheque. Cuando los arquitectos de nuestra república escribieron las magníficas palabras de la Constitución y la Declaración de Independencia, estaban firmando un pagaré que heredaría cada ciudadano estadounidense. Este pagaré era la promesa de que todos los hombres, sí, los negros igual que los blancos, tendrían garantizados los derechos inalienables a la vida, la libertad y la búsqueda de la felicidad.

Hoy es evidente que, por lo que respecta a sus ciudadanos de color, Estados Unidos ha faltado al pago. En vez de cumplir esta sagrada obligación, Estados Unidos ha extendido a la población negra un cheque sin fondos, un cheque que ha sido devuelto marcado como «nulo». Pero nosotros nos negamos a creer que el banco de la justicia haya hecho bancarrota. Nos negamos a creer que no haya suficientes fondos en las grandes bóvedas de las oportunidades de esta nación. Así que hemos venido a cobrar este cheque, un cheque que nos dará, a su presentación, las riquezas de la libertad y la seguridad de la justicia.

El carácter jocosos del discurso «Tengo un sueño» —pronunciado, no lo olvidemos, en un momento en que los estadounidenses negros no tenían muchas razones para estar alegres— se pone de manifiesto en su humor y, a su vez, eso le da fuerza. No solo es una declaración de fe, sino una demostración de ella: tanta confianza tiene King en que su Dios y su pueblo le darán la razón que no solo puede enfrentarse a los «violentos racistas» de Alabama, sino que también es capaz de reírse de ellos.

---

## LA SEGUNDA RAMA DE LA ORATORIA

### RETÓRICA JUDICIAL

La retórica judicial o retórica forense, como se la denomina a veces, es la que se refiere al pasado: una retórica que no es tanto de alabanza y crítica como de convicción y exoneración. Busca aclarar qué ha ocurrido, por qué y si los actores implicados tenían alguna responsabilidad de acuerdo con las normas morales o con el derecho del país en cuestión.

La retórica judicial es a la que más atención se suele prestar en los manuales y en la enseñanza de la retórica. Incluso en el mundo antiguo, la participación a alto nivel en la política era menos frecuente que en los tribunales. Según Edward Corbett y Robert Connors, en la antigua Atenas «era raro el ciudadano que no acudía a los tribunales como mínimo media docena de veces a lo largo de su vida adulta»[\[105\]](#). Así que para los que se ganaban la vida enseñando retórica, era la parte principal de su negocio. Y fue en la retórica judicial en la que se labró su nombre el que probablemente haya sido el orador más influyente de todos los tiempos, Cicerón.

Como sugiere el término, el caso clásico de retórica judicial es el lenguaje de los tribunales, y los dramas legales que siguen representándose en los teatros y pantallas atestiguan nuestra adicción a su rigor y agresión, a sus rápidos vuelcos de la situación y a sus barrocas peroraciones. Pero la retórica judicial está allí donde haya culpa: el post mórtem después de un error muy caro en la oficina, la discusión abierta y sincera con tu estúpido novio después de haber leído los mensajes de su móvil o la investigación que se pone en marcha cuando escuchas llantos en el cuarto de los niños y al abrir la puerta los dos gritan: «¡ÉL HA EMPEZADO!».

Si la retórica deliberativa comprende los cuatro temas especiales de ventaja, desventaja, virtud y vicio, la retórica judicial está relacionada (como nos dice Aristóteles) con dos tópicos propios: la justicia y la injusticia. No obstante, para fines prácticos —y para establecer una simetría con la rama forense, que espero resulte apropiada— podríamos añadir el par de legalidad e ilegalidad.

Desde luego, los tratamientos posteriores de la *stasis* —de forma muy general, la cuestión de qué está en juego exactamente en un juicio— parece que dan a entender esta distinción adicional, aunque no ocupe un lugar importante en Aristóteles[\(99\)](#).

Un popular esquema grecorromano divide las cuestiones relacionadas con la *stasis* en cuatro:

1. *Stasis* conjetural referida a cuestiones concretas: ¿Fue él quien lo hizo?
2. *Stasis* definitoria referida a cuestiones de definición: ¿Qué fue lo que hizo?
3. *Stasis* cualitativa referida a cuestiones de cualidad: ¿Fue legal o fue justo?
4. *Stasis* translativa referida a cuestiones de jurisdicción: ¿Es este el tribunal competente para juzgar este asunto?

Por abstracto y técnico que suene (y, como ya se habrá dado cuenta, el límite entre el 1 y el 2, y el 2 y el 3, es un tanto borroso en la práctica), aporta claridad a estas cuestiones.

Volvamos por un momento a Jellystone Park. Para la *stasis* conjetural nos preguntaríamos si el Oso Yogui era responsable de la desaparición de la cesta de merienda; para la *stasis* definitiva si la cogió y huyó con ella; para la cualitativa si el reglamento de Jellystone prohíbe el robo de cestas de merienda, y para la translativa, si el presunto robo debe ser juzgado en un tribunal humano o si el animal debería ser abatido sumariamente por un guarda del parque.

Estos tópicos aristotélicos están bien ilustrados en una de las películas de juicios más populares de los últimos años: *Algunos hombres buenos*. Tom Cruise interpreta a un abogado de la armada, Daniel Kaffee, que en un consejo de guerra se encarga de la defensa de dos marines acusados de asesinar a un compañero impopular, William Santiago, en la base de la bahía de Guantánamo. Kaffee sospecha —por cierto, la película se filmó mucho antes de que «Gitmo» se hiciera notoria mundialmente— que los dos hombres habían cumplido órdenes y ejecutado un «código rojo», como se denomina en la jerga a la paliza como castigo extrajudicial.

El momento culminante se produce cuando Cruise interroga al comandante del campo, el coronel Jessep, y logra que admita que ordenó un código rojo porque el marine muerto no había respetado la cadena de mando. Este es el momento clave del excelente guion de Aaron Sorkin:

KAFFEE: Coronel, el teniente Kendrick ordenó el código rojo porque eso fue lo que usted le dijo que hiciera.

ROSS [abogado de la otra parte]: ¡Protesto!

*(Kaffe seguirá hablando entre las protestas de Ross y las advertencias de Randolph).*

KAFFEE: Y cuando todo salió mal, dejó en la calle a estos dos.

ROSS: Señoría...

RANDOLPH: Eso es todo, letrado.

KAFFEE: Hizo que Markinson firmara una orden falsa de traslado...

ROSS: Demonios, Kaffee.

KAFFEE: Amañó los libros de vuelo.

ROSS: Maldita sea, Kaffee.

KAFFEE: Y ahora le pregunto, coronel Jessep, ¿ordenó usted el código rojo?

RANDOLPH: No tiene que responder a esa pregunta.

JESSEP: Responderé a la pregunta.

KAFFEE: Creo que tengo derecho...

JESSEP: ¿Quiere respuestas?

KAFFEE: ¡Quiero la verdad!

JESSEP: ¡Tú no puedes encajar la verdad!

*(Y nadie se mueve).*

JESSEP: *(continúa)* Vivimos en un mundo que tiene muros. Y esos muros han de estar vigilados por hombres armados. ¿Quién va a hacerlo? ¿Tú? ¿Usted, teniente Weinberg? Yo tengo una responsabilidad mayor de la que tú puedas calibrar jamás. Tú lloras por Santiago y maldices a los marines. Tienes ese lujo. Tú tienes el lujo de no saber lo que yo sé. Que la muerte de Santiago, aunque trágica, seguramente salvó vidas, y que mi existencia, aunque grotesca e incomprensible para ti, salva vidas.

*(fatigado)*

Tú no quieres la verdad, porque en zonas de tu interior de las que no charlas con los amiguetes me quieres en ese muro. Me necesitas en ese muro.

*(vanagloriándose)*

Nosotros usamos palabras como honor, código, lealtad..., las usamos como columna vertebral de una vida dedicada a defender algo. Tú las usas como gag.

*(fatigado)*

Y no tengo ni el tiempo ni las más mínimas ganas de explicarme ante un hombre que se levanta y se acuesta bajo la manta de la libertad que yo le proporciono y después cuestiona el modo en que la proporciono. Preferiría que solo dijeras gracias y siguieras tu camino. De lo contrario, te sugiero que cojas un arma y defiendas un puesto. De todos modos me importa un carajo a qué creas tú que tienes derecho.

KAFFEE: (*con voz queda*) ¿Ordenó el código rojo?  
JESSEP: (*fatigado*) Hice el trabajo que me encargasteis.  
KAFFEE: ¿Ordenó el código rojo?  
JESSEP: (*pausa*) ¡Por supuesto que lo hice, joder!

En mi opinión, aquí estamos ante un conjunto de cuestiones sobre la *stasis* sutilmente entremezcladas. Para Kaffee, el problema es de *stasis* conjetural. Su única preocupación es aclarar un hecho: «¿Ordenó usted el código rojo?». Jessep acaba admitiendo ese hecho como subproducto accidental después de insistir encolerizado en su irrelevancia.

Para él —aunque hasta el momento se ha guardado mucho de admitirlo en el juicio—, la cuestión es de *stasis* cualitativa y/o translativa: ordenó el código rojo, sí, pero eso era lo correcto de acuerdo con las normas no escritas y este tribunal no tiene derecho a juzgarlo por ello.

Pero mientras defiende su caso —esencialmente, que él responde a una autoridad más alta—, Jessep destroza su propio ethos. Su famosa frase «¡Tú no puedes encajar la verdad!» — aparte de ser, obviamente, una confesión de que su testimonio va a ser falso— coloca el «tú» de su audiencia irreversiblemente al otro lado de una división. La principal figura de Jessep es la antítesis: «Yo tengo una responsabilidad mayor de la que tú puedas calibrar jamás»; «tú tienes el lujo de no saber lo que yo sé»; «nosotros usamos palabras como honor, código, lealtad..., las usamos como columna vertebral de una vida dedicada a defender algo. Tú las usas como gag»; «de todos modos me importa un carajo a qué creas tú que tienes derecho».

Esto es una terrible equivocación. El movimiento pronominal básico de un orador convincente nunca es orientarse hacia el «nosotros y ellos», sino alejarse de él. Como muestran caso tras caso, se trata de ir del «yo» al «nosotros» a través del «vosotros».

En realidad, Jessep está siendo fiel a sí mismo. Toda la película gira en torno a la cuestión del ethos: la muerte de Santiago ocurrió porque no encajaba en el cuerpo de marines, cuyo ethos es de obediencia absoluta. El discurso de Jessep dramatiza la cuestión de si, a fin de proteger las vidas y la libertad de una determinada sociedad, esos defensores pueden separarse de su ethos. En la concepción del mundo de Jessep, los marines protegen a la comunidad estadounidense formando una comunidad separada, cerrada, implacable, que protege a los estadounidenses, pero que, en último término, no responde ante ellos.

El siguiente texto de Kaffee representa un cambio completo de registro, escudándose en la jerga impasible del tribunal:

Con la venia, sugiero que el jurado se retire para poder abrir una sesión inmediata por el artículo 39a. El testigo tiene derechos.

De esta manera afirma la identidad de su ethos con el del tribunal al que sirve, y rebate agresivamente la tesis translativa de Jessep. Esto es un consejo de guerra, Jessep es miembro del cuerpo de marines de Estados Unidos y ahora sí que las cosas se le han puesto en contra.

Cuando la retórica judicial tiene lugar en un tribunal o en algún contexto parecido (el despacho del director de un colegio, por ejemplo), conviene recordar que buena parte de la presentación del ethos se hace a través de los protocolos del tribunal. Los testigos juran públicamente decir la verdad; los letrados —cuya autoridad está simbolizada por su vestimenta y por la posición que ocupan en la estructura formal de la argumentación— tienen que demostrar la credibilidad de los testigos, así como su cualificación o posición especial en un ámbito determinado.

¿Se podría citar algún buen ejemplo de retórica judicial del mundo real o, al menos,

contemporáneo? Precisamente cuando me disponía a escribir este capítulo se ofreció uno.

Ocurrió inmediatamente después de la masacre de enero de 2011 en Tucson, Arizona, cuando un demente armado, Jared Lee Loughner, asesinó a seis personas e hirió a muchas otras, entre ellas la congresista demócrata Gabrielle Giffords. Después de lo sucedido, muchas personas especularon que la retórica paramilitar que la Nueva Derecha había introducido en la política estadounidense pudo haber contribuido a los actos de Loughner.

Especialmente indignante fue el símbolo de la mira telescópica con el que la política republicana Sarah Palin había marcado en su página web el escaño de Gifford como uno de los objetivos. No mucho antes de la matanza, la propia Gifford había denunciado «la forma en que [Palin] lo ha representado, con la mira telescópica de un arma sobre nuestra circunscripción. Cuando la gente hace eso debería darse cuenta de las consecuencias de sus actos»[\[106\]](#).

Aunque la imagen fue retirada de su página web, Palin mantuvo silencio durante cuatro días antes de colgar unas declaraciones pregrabadas en un vídeo *online*. Aparecía posando, maquillada y vestida con elegancia, ante una chimenea, con una cuidada iluminación. El atrezo distintivo de su ethos era bien visible: el pin de las barras y estrellas y una gran bandera estadounidense a sus espaldas, como sugiriendo que esa era la decoración habitual de su salón.

Como millones de estadounidenses, el sábado me enteré de los trágicos acontecimientos ocurridos en Arizona y la muerte de las víctimas inocentes me partió el corazón. No hay palabras que puedan colmar el vacío de la muerte de una persona inocente, pero al menos acompañamos a las familias de las víctimas en su luto y les expresamos nuestra simpatía.

[...]

Como muchas personas, he pasado los últimos días reflexionando sobre lo ocurrido y buscando guía en la oración. Después de esta horrible tragedia, oí primero con asombro, después con preocupación, y ahora con tristeza, las irresponsables declaraciones de alguna gente que intenta buscar responsables de este terrible acontecimiento.

Aquí tenemos un decidido intento de fortalecer la posición de Palin. Su silencio tras la matanza se explica, en un país fundamentalmente cristiano, en términos de oración y reflexión. «Como millones de estadounidenses [...] como muchas personas» tiene por objeto alinearla, e identificar sus intereses y actitudes, con los del ciudadano estadounidense medio. También presenta el casi obligatorio lugar común antirretórico: «No hay palabras que puedan colmar el vacío de la muerte de una persona inocente». (El discurso del presidente Obama en Tucson al día siguiente ofrecía el casi idéntico «Nada de lo que yo pueda decir colmará este repentino desgarró de vuestros corazones»).

El zeugmático tricolon —«oí primero con asombro, después con preocupación, y ahora con tristeza»— busca dar la impresión de que, por nobles que sean sus intenciones, su reacción inmediata a los ataques de la gente fue el desconcierto. Se coloca por encima de sus críticos, ofreciéndoles no el tributo de molestarse, sino la deliberadamente paternalista «tristeza».

Continuó con su tema propiamente dicho, que es el lugar común de que los culpables de los delitos son los criminales, no la sociedad. En vez de afirmarlo sin más, citó a una figura de autoridad: Ronald Reagan, un icono político conservador que goza de respeto y afecto en sectores muy amplios de la sociedad estadounidense.

El presidente Reagan dijo: «Debemos rechazar la idea de que, cada vez que se infringe una ley, la culpa es de la sociedad y no de quien la infringe. Ya es hora de establecer el precepto estadounidense de que cada individuo es responsable de sus actos». Los actos monstruosamente delictivos son individuales. Comienzan y acaban con los

criminales que los cometen, no colectivamente con todos los ciudadanos de un estado, no con aquellos que escuchan la radio, no con mapas de distritos disputados por partidos rivales, no con ciudadanos que cumplen la ley y ejercen respetuosamente sus derechos de acuerdo con la Primera Enmienda en los mítines electorales, no con aquellos que votaron orgullosamente en las últimas elecciones.

El resto del discurso era esencialmente una reelaboración del mismo tema, cuya figura maestra — el vínculo contrastivo entre la responsabilidad personal del criminal y la responsabilidad política del candidato— es introducida con las palabras: «En las últimas elecciones lo que se dirimió fue quién tomaba sobre sí la responsabilidad por el futuro de nuestro país»:

Hay quienes afirman que la retórica política es la culpable del despreciable acto de este criminal demente, aparentemente apolítico. Y afirman que el debate político de alguna manera ha cobrado virulencia recientemente. Pero ¿cuándo fue menos virulento? En aquellos «tiempos tranquilos» en que las figuras políticas dirimían literalmente sus diferencias con pistolas de duelo?

[...]

Pero, especialmente en las horas siguientes a la tragedia, los periodistas y corifeos no deberían manufacturar un libelo de sangre que solo sirve para incitar al mismo odio y la misma violencia que supuestamente condenan. Eso es censurable.

Como sugieren estos extractos, el objetivo implícito de este discurso —en el contexto de los clichés habituales sobre el mal, la tragedia, la violencia absurda, las vidas preciosas, el heroísmo, etcétera, etcétera— era rechazar la idea de que ella misma y sus aliados ideológicos tenían alguna responsabilidad en el ataque.

Ahí, en términos de la *stasis* judicial, es donde decidió basar su argumentación. Sí, admitió implícitamente, *sí* empleó distintas formas de retórica política y, *sí*, *eran* agresivas. Pero en lo que respecta a la cualitativa y la translativa, intentó demostrar que no solo había actuado justamente — esto es, de acuerdo con los principios fundadores de la república—, sino que «periodistas y corifeos» no eran los más indicados para juzgar la cuestión. Siempre que oyes a alguien quejarse del «tribunal de los medios de comunicación» o preguntar «¿Quiénes son ellos para juzgarme?», está recurriendo a la *stasis* translativa y eso es lo que ocurre en este caso. En cierto sentido, la retórica misma estaba en tela de juicio y, como siempre, se utilizó la retórica para defenderla. La ironía era doble: Palin escogió utilizar los medios para defenderse del juicio de los medios, y aunque negaba que las palabras pudieran ser responsables de incitar al odio y a la violencia, afirmó que la información de los medios «sirve para incitar [...] odio y [...] violencia».

El discurso falló no en que fuera una autojustificación, sino en que *sonaba* a autojustificación. Colocarse por encima de sus críticos resultaba arrogante. Y su queja sobre el «libelo de sangre» (dejando de lado por el momento su uso catastróficamente torpe de una expresión que tiene una genealogía histórica tan específica) resaltaba en comparación con las expresiones relativamente formulistas de indignación y dolor que empleó sobre la matanza: sonaba como si sintiera más el perjuicio político que podría conllevar para ella que el daño físico que sufrieron las víctimas.

El ejemplo de Palin y el de Jessep muestran cómo —en la retórica judicial así como en la forense— la importancia de controlar tu posición respecto a la audiencia resulta de vital importancia para transmitir tu mensaje. Esa es la verdad. Manéjala con cuidado.

## CAMPEONES DE LA RETÓRICA VI



**Barack Obama**  
*La audacia del tropo*

En su segundo libro, *La audacia de la esperanza*, el presidente Obama se atribuyó lo que describía como «cierto talento para la retórica». En realidad, Obama tiene más que eso. Es uno de los oradores más consciente y habilidosamente retóricos en la historia reciente de la política de Estados Unidos.

Su estilo elevado, como se mencionó antes, ha sido objeto de críticas por parte de sus enemigos. Como hemos visto una y otra vez, la retórica que se expone a sí misma de una forma tan evidente como retórica es vulnerable a los ataques: se la puede presentar como falta de mesura, teatral e insincera, y todas estas acusaciones se le han hecho y se le siguen haciendo a la retórica de Obama.

Pero su ostentoso uso de la retórica no está dirigido a la persuasión únicamente. Hace algo más. De la misma manera que las evocaciones isabelinas de Churchill estaban dirigidas a recordar una edad de oro semiimaginaria de la historia británica, el estilo de Obama durante la campaña presidencial lo situaba en la confluencia de dos grandes tradiciones de la oratoria de la vida pública estadounidense.

Era un candidato que comenzaba la carrera electoral en calidad de *outsider*, y que, si tenía éxito, se convertiría en el primer presidente no blanco y, lo que es más, con un padre keniano y un apellido musulmán.

Si tenía éxito, su campaña no tendría precedentes. No hacía mucho tiempo que la elección de un católico —John F. Kennedy— como presidente se había considerado poco menos que escandalosa. Así que, en lo que sigue siendo un país extremadamente conservador, resultaba capital que Obama afirmara una conexión vital con la historia estadounidense. Y más que simplemente afirmar, Obama tenía que establecer una conexión al nivel más básico, al nivel del lenguaje mismo. A través de la retórica, Obama intentó integrarse en una tradición transcendental estadounidense.



Por consiguiente, en su retórica introdujo conscientemente ecos de Abraham Lincoln y Martin Luther King: el héroe-orador fundador del país y el líder-mártir de la lucha por la liberación de los negros estadounidenses. Obama se situó como el heredero de sus tradiciones políticas y oratorias.

Lo mismo que todos los políticos importantes de nuestra época, Obama utiliza escritores de discursos. El principal de ellos, Jon Favreau, fue nombrado por *Time Magazine* una de las 100 personas más poderosas del planeta. Favreau es un prodigio: fanático confeso de la retórica, cuando su jefe llegó al poder solo tenía veintiséis años. Pero cuando Obama declaró que le leía la mente, su intención era dedicarle el cumplido de que le ayuda a sonar auténtico.

Algunos políticos suenan como los autores de sus discursos. Pero resulta inconcebible que Obama no se interese a fondo por el estilo y el contenido de sus propios discursos. Su historia es un compromiso continuado con las artes de la persuasión, desde su trabajo como activista comunitario en Chicago hasta su educación en las salas y escenarios de debates de la Escuela de Derecho de Harvard. El lenguaje de sus libros (conviene recordar que *Los sueños de mi padre* es anterior a su entrada en la política) es completamente congruente con el lenguaje básico de sus discursos. Así lo reconoce Favreau con admiración cuando dice que escribir para Obama es «como ser el preparador de bateo de Ted Williams» (refiriéndose a uno de los grandes bateadores de béisbol de todos los tiempos).

Obama lleva la retórica en la sangre. No hace falta adentrarse mucho en la psicología popular para darse cuenta de que la fuerza de la palabra hablada era la impresión más duradera que le quedó al joven Obama de su padre. Sus padres se separaron cuando él era pequeño y durante casi toda su infancia su padre vivió en otro continente. «Mi padre estuvo ausente durante casi toda mi niñez —recordó Obama más tarde—, porque se había divorciado de mi madre cuando yo tenía dos años»[\[107\]](#). Barack Obama, padre, vivía en Kenia y visitó a su hijo solamente en una ocasión, durante un mes, en 1971, cuando este tenía diez años. Así es como lo recordaba: «Cuando hablaba [...] sus grandes manos se extendían para dirigir o desviar la atención, su voz profunda y segura, convincente y alegre; veía que en la familia se producía un cambio repentino [...] Era como si su presencia hubiera convocado el espíritu de otros tiempos»[\[108\]](#).

Los padres ausentes pueden ser igual de influyentes que los que están presentes. Obama hace referencia al suyo en el título de sus memorias y fue el don de su padre específicamente lo que él recordó la primera vez que tuvo que hablar en público. Como estudiante que participaba en actividades políticas en la Universidad de Los Ángeles, se le invitó a presentar un pequeño acto contra el *apartheid*.

Tal y como él lo recuerda, había allí «unos centenares, bulliciosos después de la comida» y él competía por atraer su atención con un juego de frisbee que se estaba desarrollando a un lado. Mientras esperaba para hablar, recordaba «el poder de las palabras de mi padre para transformar. Si tan solo encontrara las palabras adecuadas, pensaba para mí. Con las palabras adecuadas todo cambiaría: Sudáfrica, las vidas de los niños en los guetos a unos kilómetros de distancia, mi frágil lugar en el mundo». Fue al estrado, escribía, «como en estado de trance». El trance nunca desapareció y el muchacho se convirtió en uno de los oradores más dotados de la época.

Veamos su técnica un poco más de cerca. El estilo elevado de Obama quedó perfectamente ejemplificado en el discurso que pronunció en julio de 2008 en la Columna de la Victoria en Berlín (por cierto, un intento de canalizar el legado de JFK: hasta que Angela Merkel intervino, Obama había esperado pronunciar su discurso en la Puerta de Brandeburgo, donde Kennedy había declarado «Ich bin ein Berliner»).

Mientras hablamos, los coches en Boston y las fábricas en Beijing están derritiendo los casquetes polares del Ártico, haciendo retroceder la línea de costa en el Atlántico y llevando la sequía a los cultivos desde Kansas hasta Kenia.

La primera cláusula contiene una doble aliteración —«Boston» y «Beijing»— que se abre a un tricolon ascendente, cuyo tercer término es, a su vez, doble. La aliteración está muy presente en todo el pasaje: «Ártico» y «Atlántico»; «Kansas» y «Kenia». Observe también el movimiento de la frase en el espacio: desde el íntimo aquí y ahora de «mientras hablamos» en una espiral hacia fuera hasta los efectos continentales y globales pasando por la escala industrial de los automóviles y las ciudades. Todo eso, en una sola frase, no es desdeñable.

En marzo de 2010, después de que el Congreso hubiera votado las reformas sanitarias que habían sido uno de sus caballos de batalla, sus palabras iniciales estaban estructuradas con una densidad comparable:

Esta noche, después de casi cien años de alegatos y frustración, después de décadas de intentarlo y de un año de continuos esfuerzos y debates, el Congreso de Estados Unidos por fin ha declarado que los trabajadores de América y las familias de América y las pequeñas empresas de América merecen la seguridad de saber que aquí, en este país, ni la enfermedad ni los accidentes pondrán en peligro los sueños por los que ellos han trabajado durante toda una vida<sup>[109]</sup>.

De nuevo, este discurso nos sitúa en el aquí y ahora —«esta noche»— y nos invita a imaginar el momento como un pivote en el que descansa el peso de su significado histórico. Su tricolon nos pone ante «cien años», «décadas» y «un año» antes de que «por fin» haya llegado el momento de conseguirlo. En un país con una arraigada herencia puritana —cuya retórica histórica está imbuida del lenguaje de la elección<sup>(100)</sup>, la historia providencial y el Destino Manifiesto (los puritanos son a la teología lo que los liberales a la historia)— esta forma de presentar la historia es particularmente poderosa.

Un segundo tricolon —hinchado con un polisíndeton y la repetición pleonástica de «de América»— representa otro cambio de escala, desde lo individual a lo colectivo («trabajadores... familias... pequeñas empresas»). «Aquí, en este país» nos devuelve al momento. Hay que señalar que el paréntesis «en este país» cumple la misma función que la repetición de «de América» (y que el uso expansivo de la designación completa «Congreso de Estados Unidos»): la derecha estadounidense ha calificado una y otra vez de socialista y antiamericano el proyecto de Obama de ampliar la provisión sanitaria pública, por lo que él está muy interesado en poner a la decisión el marchamo, por así decirlo, de las barras y estrellas.

Si Obama tiene una figura retórica distintiva, yo diría que es la anáfora. Su discurso en el *caucus* de Iowa el 3 de enero de 2008, por ejemplo, está repleto de ellas. Comenzó: «Saben, decían que este momento no llegaría nunca. Decían que éramos demasiado ambiciosos. Decían que este país estaba demasiado dividido, demasiado desilusionado para volver a unirse en torno a un objetivo común».

Y continuaba prometiendo: «Yo seré un presidente que por fin haga la sanidad asequible [...] Seré un presidente que ponga fin a las exenciones fiscales [...] Seré un presidente que sepa utilizar el ingenio [...] Seré un presidente que ponga fin a esta guerra en Irak [...]».

Entonces: «Este fue el momento en que [...] este fue el momento en que [...] este fue el momento en que...». Y cuando el discurso se aproxima a su culminación: «Esperanza es lo que he

visto [...] Esperanza es lo que he oído [...] Esperanza es lo que condujo a un grupo de colonos a levantarse contra un imperio».

Cuando Obama utiliza la anáfora de la forma en que lo hace, no solo se sirve de su efectividad retórica inmediata, sino también de su resonancia histórica.

A los estadounidenses que conocen la historia de su país esas repeticiones les llevan a la mente, de forma consciente o inconsciente, la Declaración de Independencia, cuyo pliego de cargos contra el rey Jorge desarrolla una fuga anafórica. «Se ha negado... Ha prohibido... Se ha negado... Ha convocado... Ha disuelto... Se ha negado...»[\[110\]](#).

Esta resonancia opera a favor de la presentación que Obama hace de sí mismo en su intento de forjar una conexión con Abraham Lincoln. Lincoln, como Obama, era un abogado de Springfield, Illinois, y fue en Springfield donde Obama decidió cerrar su campaña en 2007, preguntando en ese discurso qué «nos dice la vida de un abogado de Springfield alto y flaco, que ha conseguido todo por sus propios medios». Su respuesta presentaba a Lincoln como retórico —«Nos dice que hay poder en las palabras. Nos dice que hay poder en la convicción [...] Nos dice que hay poder en la esperanza»— y explicaba cómo Lincoln había conseguido el cambio gracias a «su voluntad y *sus palabras*» (la cursiva es mía). Después de ganar las elecciones, Obama fue en tren a Washington desde Filadelfia para su investidura, rememorando así el viaje que hizo Lincoln cuando llegó a la presidencia en 1861.

En la constelación de significado que dibuja el ethos de Obama, Lincoln tiene una doble proyección: fue el emancipador de los esclavos[\(101\)](#) y fue el conciliador después de la guerra civil. Obama se inserta en ambas tradiciones. Su color pone en el abolicionismo de Lincoln un acento mosaico: Obama como emancipador de su propio pueblo. En el discurso que pronunció durante la noche de las elecciones, hizo explícita su identificación de la enconada división roja/azul de la era Bush con la guerra civil cuyas heridas Lincoln quiso restañar: «Como dijo Lincoln a una nación mucho más dividida que la nuestra, no somos enemigos sino amigos. Aunque las pasiones los hayan puesto bajo tensión, no deben romper nuestros lazos de afecto».

En un emocionante pasaje de *La audacia de la esperanza* Obama escribió que abandonar nuestros valores e ideales sería «renunciar a lo mejor de nosotros mismos», lo que, seguramente, es un eco consciente de una de las expresiones más famosas del discurso de investidura de Lincoln: «Los mejores ángeles de nuestra naturaleza».

Obama también toma de Lincoln su ocasional informalidad. Esos paréntesis en su estilo elevado que hacían la oratoria de Lincoln tan eficaz —era como si bajara del estrado y te diera una palmadita en la espalda— también están presentes en Obama. Promete «mostrar su desacuerdo sin ser desagradable», mientras que en su primer discurso de investidura, Lincoln se comprometía a dar protección a los estados «de buen grado».

Como mencioné antes, durante su campaña electoral, Obama se situaba no solo en la historia reciente o incluso en la historia de Estados Unidos, sino en una escala temporal de milenios o profética. Hablaba de «fe inquebrantable», «contra todo pronóstico», «las voces de millones». Uno de los lemas de los comienzos de su campaña era «Algo está ocurriendo en Estados Unidos».

A continuación reproduzco la peroración del discurso que pronunció en St Paul, Minnesota, cuando fue nombrado candidato a la presidencia en el verano de 2008:

El viaje será difícil. El camino será largo. Afronto este desafío..., afronto este desafío con profunda humildad y con el conocimiento de mis limitaciones, pero también lo afronto con una fe ilimitada en la capacidad del pueblo estadounidense.

Porque si estamos dispuestos a trabajar por ello, y luchar por ello, y creer en ello, estoy absolutamente seguro de que durante generaciones podremos mirar atrás y decir a nuestros hijos que este fue el momento en que empezamos a proporcionar atención médica a los enfermos y buenos trabajos a los desempleados [...] Este fue el momento en que el nivel del agua de los océanos dejó de subir y nuestro planeta comenzó a sanar [...] Este fue el momento en que pusimos fin a una guerra, este fue el momento en que nos unimos y reconstruimos esta gran nación de una forma que refleje lo mejor de nosotros mismos y nuestros más altos ideales.

«Este fue el momento» es una construcción extraña. Al utilizar el pasado de esa manera —una suerte de hipálage— Obama hace que la voz del discurso vuelva al momento presente como si estuviera al mismo tiempo dentro y fuera del flujo del tiempo; como si la decisión ya se hubiera tomado. Tanto para los creyentes religiosos que construyeron el país como para los que están escuchando ahora a Obama, eso no es una paradoja: en el plan providencial de Dios, la decisión ya se ha tomado y cada momento de la historia ha conducido a este.

Por razones históricas, esta clase de lenguaje funciona mejor en Estados Unidos que en otros países. En el Reino Unido, por ejemplo, Tony Blair era objeto de burlas despiadadas cuando cedía a su tendencia al registro mesiánico. Durante las conferencias de paz en Irlanda del Norte, anunció torpemente: «Realmente, un día como hoy no es un día para titulares. Pero yo siento la mano de la historia sobre mis hombros». *Private Eye* le representó como un vicario anglicano..., domeñando su mesianismo de una forma algo humillante, aunque también entrañable.

Sin embargo, Obama puede decir cosas así con toda seriedad. Por lo tanto, sus repeticiones, como sortilegios, activan otra memoria lingüística popular. Detrás de la estructura estrófica y los paralelismos de los discursos de Obama se escucha el lenguaje de la Biblia del rey Jacobo. A pesar de la separación sistemática de la Iglesia y del Estado en la Constitución de Estados Unidos, la religión y la política están muy unidas en la historia del país.

La Biblia entra en la oratoria de Obama a través del lenguaje de los padres fundadores, cerca de su origen, pero también lo hace a través de un afluente más próximo: la retórica del movimiento por los derechos civiles, que surgió en las iglesias baptistas del Sur de Estados Unidos. Cuando Obama suena como la Biblia, no solo suena como la Biblia. Suena como la Biblia a través de Martin Luther King.

Es imposible ignorar la importancia de King en el milenarismo. En dos ocasiones clave de su campaña presidencial —el anuncio de su candidatura en Springfield, Illinois, y la noche de las primarias de New Hampshire— Obama invocó la memoria de King en un lenguaje expresamente bíblico.

En el primer caso dijo: «Escuchamos el llamamiento de King a que la justicia fluyera como el agua, y la rectitud como un caudaloso río». En el segundo, se refirió a él como «un rey que nos llevó hasta la cumbre de la montaña y nos enseñó el camino a la tierra prometida». Esto último es una referencia al discurso «He estado en la cumbre... He visto la tierra prometida», que King pronunció en la víspera de su asesinato. A su vez, el deseo de King: «Que la justicia fluya como el agua y la rectitud como un caudaloso río» tenía su origen en el libro de Amós.

Cuando Obama dijo: «Algo está ocurriendo en Estados Unidos», también estaba recordando a King en su discurso «Algo está ocurriendo en Memphis. Algo está ocurriendo en el mundo». Estos discursos no se limitan a aludir al lenguaje bíblico de King: lo cooptan. Y utilizando el nombre de King de una forma casi blasfema —un rey— Obama lo sitúa expresamente como mártir/salvador/profeta junto a Jesucristo. Dicho así, esto puede sonar muy exagerado, pero en los discursos funciona como una suerte de nota grave..., una sugerencia optimista más que un verdadero sistema de pensamiento.

Pero este emparejamiento de lo religioso y lo político es natural: la política de Obama y su escatología van de la mano. En *Los sueños de mi padre* recuerda que las imágenes del movimiento por los derechos civiles que veía en la televisión eran para él «una suerte de plegaria». El título de sus memorias políticas, *La audacia de la esperanza*, está tomado del primer sermón que escuchó al ministro de su iglesia, Jeremiah Wright, a quien conoció durante su labor como activista comunitario en Chicago. La iglesia de Wright se distinguía por un letrero que había en el césped que rezaba: «Libertad para Sudáfrica», y Obama afirma que experimentó una suerte de epifanía al escuchar aquel sermón en el que veía fundirse la historia política contemporánea con el plan providencial divino:

En esa sola nota —¡esperanza!— escuché algo más; al pie de la cruz, en el interior de miles de iglesias por toda la ciudad, imaginé las historias de personas negras corrientes fundiéndose con las historias de David y Goliat, Moisés y el Faraón, los cristianos en la cueva de los leones, el campo de huesos secos de Ezequiel... [111]

Como abogado y como político, Obama presenta la Constitución estadounidense y el cuerpo de leyes erigido sobre ella imbuidos de una suerte de santidad. El lenguaje de los padres fundadores está tan arraigado en el inconsciente estadounidense, escribió en *La audacia de la esperanza*, que cuando era profesor de derecho en Harvard: «A veces imaginaba que mi trabajo no era tan distinto del de los profesores de teología que enseñaban al otro lado del campus, pues, como sospecho que les ocurría a los que enseñaban las escrituras, descubrí que a mis alumnos con frecuencia les parecía que conocían la Constitución sin haberla leído realmente».

La apoteosis del estilo providencial de Obama fue el discurso que pronunció en Chicago la noche de su elección. Bajo una fina llovizna, en el Grant Park de Chicago, entre dos láminas verticales de cristal a prueba de balas, hizo ante su audiencia la siguiente exhibición de fuegos artificiales:

Si hay alguien ahí fuera que todavía dude de que Estados Unidos es un lugar donde todas las cosas son posibles, que todavía se pregunte si el sueño de nuestros fundadores pervive en nuestra época, que todavía cuestione el poder de nuestra democracia, hoy es la respuesta.

Es la respuesta que han dado las colas que se extendieron alrededor de colegios e iglesias, como esta nación no había conocido, por personas que esperaban tres horas y cuatro horas, muchas de ellas por primera vez en su vida, porque creían que esta vez debe ser distinto, que sus voces podían representar esa diferencia.

Es la respuesta que han dado jóvenes y ancianos, ricos y pobres, demócratas y republicanos, blancos, negros, hispanos, asiáticos, nativos americanos, gays, heteros, discapacitados y no discapacitados. Estadounidenses que han enviado al mundo el mensaje de que nunca hemos sido simplemente un conjunto de individuos ni un conjunto de estados rojos y estados azules.

Nosotros somos, y siempre seremos, los Estados Unidos de América.

Es la respuesta que condujo a aquellos a quienes durante tanto tiempo tantos han aconsejado que fueran cínicos y temerosos y vacilantes sobre lo que podemos conseguir, a poner sus manos en el arco de la historia y curvarlo una vez más hacia la esperanza de un nuevo día.

Ha tardado mucho tiempo, pero esta noche, por lo que hicimos en esta fecha, en estas elecciones, en este momento decisivo, el cambio ha llegado a Estados Unidos.

Los elementos familiares de un discurso de Obama están ahí: el sinteton y el tricolon, la anáfora, el ethos amplio. El gran movimiento doble de expansión en el espacio y el tiempo también está ahí: la espiral desde el momento presente hasta el gran arco de la historia; desde el votante individual, que espera pacientemente durante horas en la calle, hasta un gran movimiento nacional. Ese mismo movimiento es retomado y ampliado más adelante en el discurso: desde yo mismo (el

modesto individuo) a ti (el colectivo inmortal) y desde los patios traseros de Des Moines hasta la tierra, el mensaje de que «nuestras historias son singulares, pero nuestro destino es común»:

Nunca fui el candidato con más posibilidades para este cargo. No empezamos con mucho dinero ni con muchos avales. Nuestra campaña no se labró en los salones de Washington. Comenzó en los jardines traseros de Des Moines y en los cuartos de estar de Concord y en los porches de Charleston. La construyeron los trabajadores y las trabajadoras que buscaron en los pequeños ahorros que tuvieran para donar 5 dólares y 10 dólares y 20 dólares a la causa.

Cobró fuerza gracias a los jóvenes que rechazaron el mito de la apatía de su generación, que dejaron sus hogares y sus familias por trabajos que les procuraron poco dinero y menos sueño.

Cobró fuerza gracias a las personas no tan jóvenes que desafiaron al gélido frío y al calor abrasador para llamar a las puertas de desconocidos y a los millones de estadounidenses que se ofrecieron voluntarios y organizaron y demostraron que, más de dos siglos después, no se ha desvanecido de la tierra un gobierno del pueblo, por el pueblo y para el pueblo.

Esta es vuestra victoria.

También está vívidamente presente la habilidad de Obama para anclar su estilo elevado en algo más popular y más íntimo. No habrá sido, me figuro, un eco deliberado del discurso de «Checkers» de Nixon el que Obama trasladara la atención del mundo expectante a sus dos hijas: «Sasha y Malia, os quiero a las dos más de lo que podéis imaginar. Y os habéis ganado el nuevo cachorro que vendrá con nosotros a la nueva Casa Blanca». En realidad, la parte inteligente aquí es el cambio de destinatario.

Obama mantuvo esa conexión con la escala humana centrandó la sección final del discurso en la vida de Ann Nixon Cooper, una anciana de ciento seis años:

Estas elecciones tuvieron muchas primicias y muchas historias que se contarán durante generaciones. Pero esta noche tengo una en mente sobre una mujer que votó en Atlanta. Se parece mucho a los millones de personas que guardaron cola para hacer oír su voz en estas elecciones, salvo por una cosa: Ann Nixon Cooper tiene ciento seis años.

Nació solo una generación después de la esclavitud; en una época en la que no había automóviles en las carreteras ni aviones en el cielo, en la que alguien como ella no podía votar por dos razones: porque era mujer y por el color de su piel.

Y esta noche pienso en todo lo que ha visto a lo largo de su siglo en Estados Unidos: la desolación y la esperanza, la lucha y el progreso, las veces que se nos decía que no podemos y la gente que se esforzó por continuar con ese credo estadounidense: sí, podemos.

En una época en que las voces de las mujeres eran silenciadas y sus esperanzas despreciadas, vivió para verlas levantarse y decir en voz alta lo que pensaban y coger su papeleta de voto. Sí, podemos.

Cuando la desesperación cundía por las tormentas de polvo y la depresión imperaba en todo el país, ella vio cómo una nación venció al miedo con el New Deal, nuevos empleos, un nuevo sentido de propósitos comunes. Sí, podemos.

Cuando las bombas cayeron en nuestro puerto y la tiranía amenazaba al mundo, ella estaba allí para presenciar cómo una generación alcanzaba la grandeza y se salvaba una democracia. Sí, podemos.

Ella estaba allí cuando los autobuses de Montgomery, cuando las mangueras de Birmingham, un puente de Selma y un predicador de Atlanta que dijo a la gente: «Venceremos». Sí, podemos.

Un hombre llegó a la Luna, un muro cayó en Berlín, un mundo se interconectó con nuestra ciencia e imaginación.

Y, este año, en estas elecciones, ella tocó una pantalla con el dedo y votó, porque después de ciento seis años en Estados Unidos, durante los tiempos mejores y las horas más negras, ella sabe que Estados Unidos puede cambiar.

Sí, podemos[112].

Utilizando la vida de Ann Nixon Cooper, traza un arco por todo el siglo XX hasta el presente y desde el Sur segregado hasta la Luna.

Obama es tan cuidadoso con sus efectos de sonido como con las estructuras de sus figuras. Gran parte de la fuerza del eslogan con el que ganó las elecciones de 2008 —«Sí, podemos»— obedece a que consta de tres sílabas acentuadas consecutivas(102). Es un recurso métrico denominado moloso: golpe, golpe, golpe, como en «Rompe, rompe, rompe», de Tennyson, o en «el grueso bolígrafo descansa», de Seamus Heaney.

«Yes we can» se puede leer como un anapesto (didi-dum): en respuesta a alguien que dice «no podéis» la respuesta sería acentuar «podemos», es decir, «yes we CAN». Pero Obama no lo hace así. La transcripción oficial de su discurso en las primarias de Nueva Jersey, por ejemplo, lo puntúa de la siguiente forma: «Yes. We. Can.». El moloso aporta una solidez auditiva al mensaje de determinación(103).

Así que es tanto más poderoso por cuanto, al ser la anáfora su figura característica, en su discurso tiende al epístrofe y convierte el eslogan en la frase repetida de este. Mientras que durante su campaña los momentos fuertes habían estado al comienzo de los bloques de los discursos, en el de Chicago la culminación se produce en los finales: «En una época en que las voces de las mujeres eran silenciadas... Sí, podemos. Cuando la desesperación cundía... Sí, podemos. Cuando las bombas cayeron... Sí, podemos». Aquí, sus medios realmente eran sus fines.

¿Cómo se sigue un discurso como ese? Para Obama, esta no era una pregunta retórica. Su discurso de la victoria en Chicago contenía un comprensible elemento de triunfo: como sugiere la organización de sus figuras, afirmaba la culminación de un proceso histórico.

Muchos esperaban que el estilo retórico de su discurso de investidura fuera comparable a este o lo excediera, pero el discurso que pronunció en enero en Washington tenía un tono muy distinto. Miraba hacia delante, no hacia atrás, y aunque no estaba menos elaborado que su predecesor, el efecto era más sombrío. No era un discurso para deleitarse en un éxtasis, sino que su principal objetivo era evitar el triunfalismo:

Es bien sabido que nos hallamos en medio de una crisis. Nuestro país está en guerra contra una extensa red de violencia y odio. Nuestra economía está muy debilitada a consecuencia de la codicia y la irresponsabilidad de algunos individuos, pero también de nuestra incapacidad para tomar decisiones difíciles y preparar al país para una nueva época. Se han perdido hogares, se han eliminado empleos, se han cerrado empresas. Nuestro sistema sanitario es demasiado caro; nuestras escuelas tienen demasiados fallos; y cada día trae nuevas pruebas de que las formas en que usamos la energía fortalecen a nuestros adversarios y amenazan a nuestro planeta.

Estos son los indicadores de la crisis, sujetos a datos y estadísticas. Menos mensurable, pero no menos profunda es la pérdida de confianza en todo el país, el temor persistente a que el declive de Estados Unidos sea inevitable y que la siguiente generación deberá rebajar sus expectativas.

Hoy os digo que los desafíos que afrontamos son reales. Son graves y son numerosos. No será fácil resolverlos ni podrá hacerse en poco tiempo. Pero ten la certeza, América, los resolveremos.

Ya no es el lenguaje de esperanzas y sueños, viajes a la luna, montañas y tierras prometidas. Por el contrario, aquí emplea un vocabulario sobrio de tiendas cerradas y perspectivas rebajadas, cuantificadas en escuetos «datos y estadísticas».

En parte esto puede deberse a una gestión de las expectativas. En el periodo electoral te dedicas a vender a los votantes esperanza con E mayúscula..., y, cuando la victoria está asegurada, diriges su atención a la letra pequeña. Pero, al menos en apariencia, quizá sea también un llamamiento a sus derrotados adversarios. Aquí ya no está hablando como líder del triunfador

Partido Demócrata, sino como presidente y comandante en jefe. Le guste o no, tiene que trabajar con los republicanos y, lo que resulta aún más aterrador, con Hillary Clinton.

Y les guste a ellos o no, tienen que trabajar con él. Este es un discurso pensado para transmitir la actitud de apretar la mandíbula con determinación. En la última frase hay acentos contundentes en «know», «this», «will» y «met»[\(104\)](#).

Hoy venimos a proclamar el final de los agravios mezquinos y las falsas promesas, las recriminaciones y los dogmas gastados, que durante demasiado tiempo han estrangulado nuestra política.

Seguimos siendo una nación joven, pero, como dicen las Escrituras, ha llegado el momento de dejar a un lado las cosas pueriles.

La primera persona del plural es la voz dominante de ese discurso, en una línea de lucha que alcanza hasta los campos de batalla de Gettysburg, Normandía y Khe Sanh, las luchas de los primeros «padres peregrinos», los esclavos y los pioneros del Oeste americano. La perspectiva histórica está ahí, pero la gloriosa obra de la Providencia no tiene precedencia sobre el trabajo duro del hombre de después de la Caída. Estamos en el Génesis, no en el Apocalipsis.

Y concluyó el discurso con una imagen más próxima a «¿Realmente no queda otro remedio?» que a «Sí, podemos»:

En el año en que nacieron los Estados Unidos, en el más frío de los meses, un pequeño grupo de patriotas se encontraban apiñados en torno a unas mortecinas hogueras, a orillas de un río helado. La capital había sido abandonada. El enemigo avanzaba. La nieve estaba manchada de sangre. En un momento en que el desenlace de nuestra revolución era más que incierto, el padre de nuestra nación ordenó que se leyeran estas palabras a la gente: «Que el mundo futuro sepa [...] que en el más profundo invierno, cuando nada sino la esperanza y la virtud podía sobrevivir [...] que la ciudad y el campo, alarmados ante un peligro común, se apresuraron a hacerle frente».

América, ante los peligros comunes, en este invierno de nuestra adversidad, recordemos esas palabras inmortales. Con esperanza y virtud, desafiemos una vez más las corrientes heladas y soportemos las tormentas que puedan venir.

Que los hijos de nuestros hijos digan que, cuando se nos puso a prueba, nos negamos a permitir que se interrumpiera este viaje, que no nos dimos la vuelta ni flaqueamos; y con los ojos fijos en el horizonte y la gracia de Dios con nosotros, llevamos adelante el gran don de la libertad y se lo entregamos a salvo a las generaciones venideras[\[113\]](#).

En el contraste entre su discurso de la victoria y su discurso de investidura, Obama demostró su dominio de una virtud retórica que abarca todo nuestro campo: el kairós. Antes que ninguna otra cosa, un discurso tiene que ser apropiado para el momento en que se pronuncia.



---

## LA TERCERA RAMA DE LA ORATORIA

### RETÓRICA EPIDÍCTICA

La retórica epidíctica o demostrativa ha sido considerada con frecuencia el miembro olvidado del triunvirato retórico. Tanto la retórica deliberativa como la judicial pertenecen al núcleo de las grandes funciones del Estado. Son como los gigantescos edificios —juzgados con columnatas y salas góticas— que hay dedicados a ellas en el centro de las grandes ciudades del mundo.

Pero ¿y la retórica del elogio y de la recriminación? No parece tan visible. En las ciudades no suele haber palacios del elogio, a no ser que se cuenten como tales las iglesias y las mezquitas, que no son lo mismo. Y aunque a mí desde luego me gustaría que hubiera edificios oficiales erigidos con el fin de insultar a tus enemigos públicamente, no veo que esto vaya a ocurrir.

Aparte de ser difícil de pronunciar, la retórica epidíctica no es ni una cosa ni otra. Tiene coincidencias sustanciales con la retórica judicial en la medida en que las razones por las que elogias o recriminas a alguien estarán influidas por lo que esa persona ha hecho en el pasado: Dave es criticable *porque* hace trampas en el Monopoly y mis oyentes probablemente solo se convencerán de ello si les expongo sus acciones. Y si la oración fúnebre de Marco Antonio no tiene un matiz deliberativo —esto es, una exhortación implícita a su audiencia para acabar con los traidores—, pues no sé qué lo tiene entonces.

De forma parecida, hay un ingrediente de retórica epidíctica en la mayoría de las demás ramas de la oratoria: decidir qué hacer y determinar qué ocurrió invariablemente te conduce a examinar qué significa adoptar una línea virtuosa de acción, quién es digno de ser emulado y qué podemos deducir de los caracteres de los involucrados en el incidente en cuestión.

Así que, por la misma razón por la que cabe sostener que la retórica demostrativa es marginal respecto a las otras dos clases, también se puede decir que les sirve de fundamento. Más aún, hoy en día es la única oratoria que exhibe los elementos formales característicos con la que la mayoría de nosotros entraremos en contacto.

La retórica epidíctica comprende los discursos que pronuncian en una boda el padrino, la dama de honor y el padre de la novia. Los discursos que escuchamos en los funerales y el lenguaje de las notas necrológicas. Y, para aquellos de nosotros que tenemos la suerte de salir por televisión, las furiosas arengas que suelen seguir a las «grandes revelaciones» en los programas de telebasura.

Por supuesto, nadie pensaba en la telebasura cuando surgió la retórica epidíctica. Llegó unos años después de las otras dos ramas y se atribuye su florecimiento a Isócrates, un sofista de la segunda generación que vivió entre el 436 y el 338 a. C.

Isócrates pretendía rescatar la reputación de la sofística de la idea platónica según la cual aquella era el equivalente lingüístico de los remedios milagrosos. Contra la hostilidad de Platón hacia cualquier cosa que desviara la atención del descubrimiento de las verdades eternas, Isócrates insistía en que los fines mundanos y prácticos de la política eran objetos dignos de

estudio. En un mundo caído, es eso lo que tenemos.

Los asuntos humanos no constituyen una ciencia, pero es posible y necesario aspirar, si no al conocimiento, sí a un juicio sólido. Una de las cosas en las que Isócrates hacía hincapié, como también haría Aristóteles, era la importancia del *kairós* u oportunidad: un discurso tenía que estar adaptado a la ocasión. Lo que funcionaba en un determinado momento no tenía por qué hacerlo en otro. La suya era una retórica del pragmatismo, una retórica inserta en el mundo.

Fundó su propia escuela, en la que enseñaba que la persuasión debía ponerse al servicio del conocimiento y de la sabiduría: que funcionaban reforzándose y que el orador ideal también debía ser un hombre virtuoso: *kalós kai agathós*.

En *Contra los sofistas*, Isócrates atacó a los estafadores que estaban dando mala fama a los maestros de retórica: «Fingen buscar la verdad, pero desde el principio mismo de su actividad intentan engañarnos con mentiras». Sin duda pensando en los exorbitantes honorarios que cobraba él mismo, se burló sarcásticamente de los profesores que supuestamente enseñaban las habilidades que debían dominar los buenos ciudadanos «por un precio insignificante», pero que no hacían más que «aplicar por analogía un arte con reglas constantes e invariables a un proceso creativo».

Según Isócrates, la verdadera enseñanza de la retórica era nada más o nada menos que impartir los principios que nos mostrarían cómo actuar en el mundo, tal y como explica en su peroración:

Que nadie suponga que afirmo que se puede enseñar a vivir de manera justa; pues, en una palabra, sostengo que no existe un arte del tipo que pueda infundir sobriedad y justicia a naturalezas depravadas. No obstante, sí pienso que el estudio del discurso político puede contribuir más que ninguna otra cosa a estimular y formar esas cualidades del carácter[114].

Al adoptar este punto de vista, se anticipaba a la tradición que ponía la retórica en el centro de la educación cívica. Catón definía un orador como «Un hombre de bien instruido en la elocuencia»(105), y Cicerón, en marcado contraste con la cínica imagen expuesta en *Gorgias* de ignorantes que guían a ignorantes, advertía: «Nadie puede hablar bien que no esté versado en su tema»(106).

En otras palabras, Isócrates reconocía que la retórica no tiene por qué ser, o no debe ser, independiente de los juicios de valor. Al centrarse no en la ventaja inmediata sino en la perfección del estilo — una obra que no solo era útil sino también hermosa, que «mostrando cabalmente la capacidad de los que hablan, proporciona el máximo beneficio a los que escuchan»—, Isócrates dio a la retórica epidíctica su lugar en el mundo.

Pero me gustaría empezar con un examen más atento de algo anterior a Isócrates: el encomio de Helena que compuso Gorgias y que es uno de los ejemplos más antiguos de retórica epidíctica que se han conservado.

Gorgias se proponía elogiar a Helena y —aquí vemos un claro matiz de retórica judicial en su discurso— argumentar que ella no era la culpable de la destrucción de Troya. Comienza con una diálisis, sugiriendo una serie de posibles razones de su marcha a Troya: «Pues hizo lo que hizo bien por decreto del Destino y la decisión de los dioses y la concurrencia de la Necesidad, bien obligada por la fuerza o seducida por las palabras o poseída por amor»[115].

Y examina estas posibilidades punto por punto. Supongamos que fuera la primera, dice. Los humanos no pueden oponerse a la voluntad de los dioses y está en la naturaleza de las cosas que los fuertes no sean obligados por los débiles, sino los débiles por los fuertes(107). Por lo tanto,

Helena era inocente en este respecto.

Si, por otra parte, hubiera sido arrastrada por fuerzas mortales y violada, continúa —afirmando lo que para los oídos modernos resulta obvio—, entonces tampoco sería culpable: «Seguramente, cuando una mujer ha sido violada y robada de su país y se le ha privado de sus seres queridos, es más apropiado compadecerla que ponerla en la picota».

Pero Gorgias presta una atención especial al siguiente punto. ¿Qué ocurriría si fue «seducida por las palabras»? Esto le ofrece la oportunidad de embarcarse en una explicación directa del poder de la retórica: «El discurso es un señor poderoso, que por medio de su hermoso y casi invisible cuerpo lleva a cabo las obras más divinas: puede detener el temor y expulsar el dolor y producir alegría y alimentar la piedad». Se regodea en la paradoja de condenar la misma práctica que está elogiando: «Todos los que han convencido y convencen a personas de cosas lo hacen mediante un argumento falso», dice.

Si todos tuviéramos un conocimiento amplio y perfecto del pasado, percibiéramos correctamente el presente y conociéramos el futuro, el discurso no tendría el poder que tiene. Por el contrario, nos resulta difícil recordar el pasado, el presente se nos aparece confuso y no sabemos nada del futuro, de forma que, «en la mayoría de las cuestiones, los hombres se guían fiándose de opiniones, pero como las opiniones no son fidedignas ni precisas, sus resultados no son fidedignos ni precisos».

Por cierto, este es más o menos el argumento que, dos milenios más tarde, está implícito en la obra del economista Joseph Stiglitz. Los mercados libres, afirma, funcionan perfectamente siempre que todos los participantes tengan acceso a la misma información. La asimetría de la información es lo que distorsiona los mercados..., y, podríamos añadir, la razón principal de que la publicidad funcione.

Gorgias presenta su defensa de Helena con una analogía de la posibilidad que antes ha rechazado: «¿Qué se opone entonces a la conclusión de que Helena, de igual forma contra su voluntad, hubiera obrado bajo la influencia de un discurso, lo mismo que si hubiera sido violada por la fuerza de alguien poderoso?». Eso es un erotema, por cierto. Fíjese cómo reduciendo toda la cuestión a una pregunta sí/no (cuya respuesta, además, está implícita), desvía hábilmente la atención de la posibilidad de que persuasión y fuerza bruta quizá no sean equivalentes. «El que persuade, como el que fuerza, es el que actúa incorrectamente», concluye Gorgias, sin inmutarse, en un discurso cuyo objeto es la persuasión.

El efecto de un discurso sobre la condición del espíritu es comparable al poder de los fármacos sobre los organismos. Pues lo mismo que distintos fármacos provocan distintas secreciones del cuerpo, y algunos acaban con la enfermedad y otros con la vida, así también en el caso de los discursos, algunos angustian, otros deleitan, algunos asustan, otros envalentonan y algunos aturden y embrujan el espíritu con una suerte de maligna persuasión.

Por último, afirma, si fue el amor lo que la llevó a Troya, tampoco hay que culparla por ello. De nuevo, se basa en la analogía con sus pruebas anteriores:

Si, por ser un dios, el amor tiene el poder divino de los dioses, ¿cómo podría un ser menor rechazarlo y repudiarlo? Pero si fuera una enfermedad de origen humano y una falta del espíritu, no ha de culparse como un pecado, sino considerarse una afección.

Todo esto suena razonable. A una audiencia moderna el intento de Gorgias de exonerar a Helena le

puede parecer menos perverso que a sus contemporáneos áticos. Pero para la audiencia de Gorgias debió de ser como poner un póster de Margaret Thatcher en la cafetería de una residencia de estudiantes en los años setenta. Su culpabilidad en la destrucción de Troya estaba clara: Gorgias la identifica al comienzo como «una mujer sobre la cual el testimonio de inspirados poetas es tan unívoco y unánime como el mal augurio de su nombre, que se ha convertido en un recordatorio de desgracias».

Esa perversidad es una clave de lo que ocurre aquí. El encomio es una representación: al mismo tiempo un escaparate para la práctica de Gorgias como maestro de retórica y una muestra inmediata del poder de la retórica. Pero no es solo instrumental: la defensa de la reputación de Helena es la ocasión del discurso, no su motivo. Es indicador del tipo de escenario en que nos encontramos el hecho de que las personas a las que Gorgias imagina refutándolo sean poetas.

La conclusión de Gorgias es de autocomplacencia:

Por medio de un discurso he restituido la reputación de una mujer; he observado el procedimiento que determiné al comienzo del discurso; he intentado poner fin a la injusticia de la culpa y a la ignorancia en las opiniones; deseaba escribir un discurso que fuera un encomio de Helena y una diversión para mí mismo [el subrayado es mío].

Cuando dice «una diversión para mí mismo», Gorgias está apuntando a la naturaleza lúdica de la retórica epidíctica. Gran parte de su poder se basa en el deleite. La buena retórica entretiene tanto al orador como a los oyentes. El deleite es el azúcar con el que nos tomamos la medicina.

Hemos hablado de los placeres de la retórica de elogio y la exoneración, pero la retórica epidíctica también incluye el ataque abierto, y uno de los casos más resueltos que conozco es el discurso de Alfred E. Smith en una reunión en Nueva York en junio de 1919.

«Al» Smith era un político de gran talento que, habiendo dejado el colegio a la edad de catorce años para ayudar a sacar adelante a la familia, llegó a ser gobernador de Nueva York en 1919. En ese cargo fue objeto de los ataques de uno de los hombres más poderosos del país, el magnate de los medios de comunicación William Randolph Hearst.

Era notoria la falta de escrúpulos de Hearst para utilizar sus periódicos —y poseía una cadena de costa a costa— a fin de saldar cuentas personales y obtener influencia política. Hearst quería que Smith bajara el precio de la leche y, cuando Smith se negó, utilizó sus periódicos para acusarlo de matar de hambre a los niños.

Smith desafió a Hearst a debatir con él públicamente en una reunión convocada por el comité de ciudadanos en el Carnegie Hall. El magnate se negó a presentarse, por lo que Smith tuvo la palestra para él solo. En vez de mostrarse conciliador, fue directamente al ataque(108).

En su exordio, Smith pidió silencio absoluto para que su audiencia fuera consciente de la gravedad de lo que iba a escuchar: «Estoy persuadido de que esta noche me encuentro aquí en una de las misiones más importantes —no solo para mí sino para esta ciudad, este estado y este país— que me ha tocado llevar a cabo».

Esta frase es elegante y tiene un gran efecto. En primer lugar, establece el ethos. En vez de presentar la autodefensa de un político acosado, coloca a Smith en un continuo como representante de algo más grande que está siendo atacado. Busca vincular sus propios intereses con los de la audiencia y los de esta con algo más amplio todavía.

Fíjese en la clásica auxesis de tres elementos, el tricolon «esta ciudad, este estado y este país», del que hay incontables variantes en los discursos políticos de todas las épocas. Como entimema,

la premisa oculta es que los intereses de la ciudad, del estado y del país son idénticos, lo cual, por supuesto, ocurre muy rara vez, si es que alguna vez llega a ocurrir.

Observe también la forma en que, en vez de anunciar una mera defensa de su posición política, lo que habría significado adoptar un papel pasivo, Smith anuncia que tiene una «misión» activa y, además, en una hipérbole, de la mayor importancia posible. Ya ha convertido la defensa en un ataque, lo pasivo en activo, y con esta idea de misión introduce el sentido de una acción futura en el marco de su discurso. Aquí otorga a sus palabras la viveza de la retórica deliberativa.

Entonces dirige toda su artillería contra el Ciudadano Kane, que ha perpetrado lo que Smith denomina «el mayor abuso de poder de la prensa llevado a cabo por un periódico o un individuo en la historia de este país».

«No conozco a ningún hombre más despreciable», afirma, y se detiene un momento como si la enormidad de las iniquidades de Hearst le hubiera dejado sin palabras momentáneamente, una figura que se conoce como interrupción o *aposiopesis*:

Mi imaginación es incapaz de concebir a un hombre más despreciable que el hombre que explota a los pobres. Cualquier hombre que te hace creer que tu destino en la vida no es justo, cualquier hombre que te muestra un agravio imaginario contra tu gobierno o contra quien lo representa, en beneficio propio, está sembrando las semillas de la anarquía y el descontento más desastrosas para el bienestar de la comunidad que lo sufre que cualquier otra doctrina que yo conozca porque, al menos, el anarquista más violento, el socialista más extremista, el radical más violento que pueda haber al menos quizá sea sincero en su corazón.

Esta elaborada frase avanza impulsada por la figura de la anáfora «cualquier hombre que... cualquier hombre que...», que a su vez es eco y amplía la anadiplosis de «hombre... hombre» de la frase anterior. Y el efecto general es, por supuesto, torpedear cualquier ethos que Hearst hubiera querido establecer.

Los espantajos del anarquismo y el socialismo (que, por implicación, también son falsos amigos de los pobres) se traen a colación casi sin venir a cuento a fin de compararlos con el propio Hearst, el cual, además de ser el villano, es un villano insincero. Hay que señalar que esta es una postura antirretórica clásica. Las soflamas de los periódicos de Hearst son tachadas de interesadas y no fidedignas: en otras palabras, el tipo de retórica que Platón habría criticado.

Smith continúa:

Él [el radical más violento] puede pensar que tiene razón cuando lo predica. Pero el hombre que predica a los pobres de esta o de cualquier otra comunidad descontento y disgusto, para beneficiarse él mismo y hacer bueno su argumento y destruir, como él mismo dijo que haría, al gobernador del Estado, es el hombre más bajo y mezquino que quepa imaginar<sup>[116]</sup>.

Aquí explota al máximo las figuras de amplificación: junto a los sinónimos aliterados —«descontento y disgusto»— ofrece el paralelismo más amplio de «para beneficiarse él mismo y hacer bueno su argumento» y, además, la frase presenta pequeños paréntesis («como él mismo dijo que haría») y polisíndeton («de esta o de cualquier otra comunidad»).

Hay que tener en cuenta que la mayor parte de este pasaje no hace más que reiterar con palabras diferentes lo que ya se ha dicho. Gracias a su ritmo y anticipación, el efecto es prestar la máxima fuerza posible a la mordaz frase con la que concluye.

También observará que Smith rara vez utiliza el nombre de Hearst, representándolo, por el contrario, como «el hombre que...»: una poderosa figura denominada antonomasia, en la que un epíteto o descripción ocupa el lugar de un nombre propio o al contrario. Esencialmente, su efecto

es presentar al sujeto no nombrado como algo menos o algo más que humano: de hecho, como una personificación de las cualidades que el orador le atribuye.

Merece la pena examinar un ejemplo moderno. Hay pocos paladines contemporáneos más cabales de la retórica de la recriminación y el insulto que Eric Cartman, el gordito malhablado de ocho años de la serie *South Park*.

En la película de 1999, *South Park: Más grande, más largo y sin cortes*, Cartman produce el equivalente negativo del panegírico de Isócrates o del encomio de Helena por Gorgias: la canción «La madre de Kyle es un putón».

La figura dominante de la canción es el epístrofe, es decir, la repetición de una palabra o expresión al final de una frase o verso(109). Esta es la primera estrofa (cantada en *allegro*):

La madre de Kyle es un putón,  
¡ay qué puta es,  
que además de puta es un gran zorrón!  
Es un gran putón,  
es un supergranzorrón,  
el mayor putón que nunca vi.

Observe el uso de la auxesis: la colocación de cláusulas en una secuencia de extravagancia en aumento. No solo es un putón, sino que es un gran zorrón. De hecho es un supergranzorrón. El último verso también es (probablemente) un ejemplo de hipérbole.

El siguiente terceto ofrece un buen ejemplo de anadiplosis, la figura en la que la expresión que concluye un verso comienza el siguiente. Repentinamente, «putón» es el punto de partida del verso sexto en vez de su destino.

Esto ya es suficiente para Kyle, que exclama: «¡Cierra la puta boca, Cartman!»(110). Pero Cartman no se calla, sino que continúa insinuando un tricolon:

El lunes un putón,  
el martes un putón,  
toda la semana es un putón,  
pero el domingo cambia la cosa  
porque es un supermegagranputón.

Entonces llega el momento del apóstrofe, cuando se interrumpe para dirigirse, de nuevo, a su público:

¡Vamos, cantad conmigo!

Y, a continuación, el erotema, o pregunta retórica involucrando a sus oyentes:

¿Conoces a la mamá de mi amigo Kyle?  
Es un gran putón, es un gran putón, es un supermegagranputón.

Y se lanza a una demostración de epizeuxis, repitiendo la palabra «puta» cinco veces seguidas:

¡Puta, puta, puta, puta, puta!  
Es un gran putón, es un putón, un supergranputón.

Después viene la digresión, cuando Cartman deja el tema central para introducir otros elementos:

Todo esto es culpa de la puta gorda de su madre.

Y así continúa expandiéndose gloriosamente —con un interludio que parece cantado por otros niños en mandarín, francés, holandés y lo que podría ser suajili<sup>(111)</sup>— para llegar a su poco glorioso final.

La madre de Kyle aparece justo detrás de Cartman cuando —siguiendo el ritmo con los pies, gritando y moviendo las manos a lo *jazz hands*— lleva su peroración cantada a su momento culminante. La sonrisa desaparece de las caras de los demás niños, que le miran con expresiones de horror mientras Eric, que no se da cuenta, continúa cantando. Además de ser un ejemplo de ironía dramática, esto es también, como Isócrates habría sido el primero en recordarle, una terrible falta de *kairós*.

## CAMPEONES DE LA RETÓRICA VII



**El escritor de discursos desconocido**

Ha oído alguna vez la expresión «los padres fundadores»? ¿Sabe algo sobre Judson Welliver? Si las respuestas a estas preguntas son, en orden, «sí» y «no» —como probablemente habrá sido el caso de la mayoría de los lectores—, ya he probado mi argumento. Judson Welliver (1870-1943) es el hombre que acuñó esa expresión y, como «secretario literario ejecutivo» del presidente Warren Harding, está considerado el primer escritor de discursos presidencial(112).

Como escribí al comienzo de este libro, en la historia de la civilización occidental debemos mucho más al poder de la palabra que al poder de la espada. Pero ¿dónde están los monumentos conmemorativos?

Existen, aquí y allá, estatuas dedicadas a grandes oradores, aunque en la era moderna se les suele representar como guerreros, pues un caballo y una espada resultan mucho más recios que una toga y una boca que va a atraer a las moscas. Pero si se nos invita a derramar una lágrima varonil ante la llama eterna dedicada a la memoria de este o aquel soldado desconocido, ¿dónde está la llama eterna al escritor de discursos desconocido?

Combatir anónimamente se considera un acto de honor. Escribir anónimamente —y aquí volvemos a la atávica desconfianza hacia los sofistas de la antigua Atenas— parece lo opuesto. «Poner palabras en la boca de otro» es un acto de conspiradores y tramposos; y pronunciar las palabras de otro se considera de alguna forma vergonzoso, algo que, de hecho, rebaja tu ethos.

Esta situación parece injusta y en este capítulo me gustaría saludar de corazón a esos hombres y mujeres, quienesquiera que sean y dondequiera que estén. Si no una llama eterna, que este capítulo sea al menos una efímera vela.

Todos recordamos a Margaret Thatcher anunciando: «Retrocedan ustedes, si quieren. La dama no retrocede» [*the lady's not for turning*]. Pero pocos recordarán la obra de teatro de 1948 —*Que no quemem a la dama* [*The Lady's not for burning*], de Christopher Fry— que inspiró el juego de palabras(113). Menos aún habrán oído el nombre de Ronald Millar (1919-1998), que fue quien escribió la frase para ella. Aparte de la alusión literaria, ¿no es un excelente ejemplo de un



escritor de discursos que capta exactamente el carácter del político para el que escribe?

Un buen escritor de discursos no pone palabras en la boca de un político, y un político competente tampoco se lo permite: para el primero, escribir contra la personalidad es demasiado difícil; para el segundo, el riesgo que supone dar a alguien el control de lo que dice es demasiado alto.

Adaptando a Alexander Pope, que admiraba al poeta que podía escribir «lo que se pensaba con frecuencia, pero nunca tan bien expresado», el autor de discursos aspira a escribir lo que el orador piensa, en los términos más elocuentes en los que este podría expresarlo.

Ronnie Millar también escribió el primer discurso —en apariencia improvisado— que la señora Thatcher pronunció en 1979 después de su elección como primera ministra, desde la entrada misma del número 10 de Downing Street:

Cuando me dispongo a cruzar el umbral del número 10, soy perfectamente consciente de las responsabilidades que me aguardan y en todo momento me esforzaré por justificar la confianza y la fe que el pueblo británico ha puesto en mí y en las cosas en las que creo. Y simplemente me gustaría recordar unas palabras de san Francisco de Asís(114), que me parecen especialmente adecuadas para este momento. «Donde hay discordia, que traigamos armonía. Donde hay error, que traigamos la verdad. Donde hay duda, que traigamos fe. Y donde hay desesperanza, que traigamos esperanza». Y a todos los británicos —con independencia de lo que hayan votado— les digo esto. Ahora que las elecciones han pasado, que nos unamos y nos esforcemos por servir y fortalecer al país del que estamos tan orgullosos de formar parte. Y, por fin, una última cosa: en las palabras de Airey Neave, a quien hubiéramos querido traer aquí con nosotros, «hay trabajo por hacer».

Thatcher había preguntado a Millar, «casi tímidamente», unos días antes de las elecciones, si había pensado en algo que pudiera decir en caso de que llegara a ser primera ministra. Él tenía la supuesta cita de san Francisco en reserva, pero no quería tentar al destino ofreciéndola antes de conocer los resultados.

Cuando Thatcher la leyó en la noche de las elecciones, él anotó en sus memorias: «Los ojos se le empañaron. Se sonó la nariz»[117]. Fue enviada a las cuatro de la madrugada para que la pasara a máquina una secretaria de la sede central —que, si la versión de la Fundación Thatcher es correcta, también estalló en lágrimas—.

La web de la Fundación Thatcher —[www.margareththatcher.org](http://www.margareththatcher.org)— contiene una historia del discurso que permite hacerse una idea de la estrecha interacción en que trabajan un escritor de discursos y un político. Conserva, por ejemplo, un facsímil del texto mecanografiado con las modificaciones de Thatcher a mano. Ella subrayó «discordia», «armonía», «error» y «verdad» y parece que intentó sobre todo rebajar cualquier nota de triunfalismo que más tarde pudiera utilizarse en su contra (este discurso cumple una función parecida, en miniatura, a la del discurso de investidura de Obama).

Donde dice «soy consciente de las grandes responsabilidades que me aguardan», Thatcher insertó «pero aleccionadoras» después de «grandes». Donde el texto mecanografiado dice «me esforzaré por justificar la confianza y la fe que el pueblo británico ha puesto en mí y en las cosas en las que creo» ella introdujo «en todo momento» junto a «esforzaré» y «fe» después de «confianza» (por razones rítmicas, seguramente para equilibrar «en todo momento me esforzaré»: «confianza y fe» no cumplen una función semántica que «confianza» no realice por sí sola). Tachó «en mí y» y reformó «las cosas en las que creemos» de forma que primero era «mi partido» y después «yo» quien las creía.

Al final, cuando habló, omitió «aleccionadoras», así como «grandes», pero mantuvo «en mí y»,

deliberadamente o no. En cualquier caso, la alteración más significativa (que no aparece en este borrador) se hizo al parecer a propuesta de Millar. Para evitar el tono mesiánico, la oración original, que decía «donde hay discordia, que traiga armonía... donde hay error, que traiga la verdad», fue modificada para que el verbo estuviera en plural: «que traigamos armonía... que traigamos la verdad».

Thatcher pronunció el discurso final con ayuda de un guion escrito con rotulador azul, que sujetaba disimuladamente en la mano y que solo consultó una vez.

Dice así (en la mejor transcripción que puedo hacer):

SM - aceptado  
Consciente grandes responsabilidades  
- entrar puerta.  
Esfuerzo sin cesar: justificar  
confianza  
Desacuerdo - armonía  
Error - verdad  
Duda - fe  
Desesperanza(115) - esperanza  
Pueblo británico - no obstante  
votaron  
unidad  
servir - fortalecer  
A. N. «Hay trabajo por hacer»

Sin duda, este es un buen ejemplo —sea cual sea tu ideología política— de cómo pueden trabajar en estrecha colaboración un escritor de discursos y un político para producir algo que está vivo. Por cada Margaret Thatcher hay un Ronnie Millar; por cada Barack Obama hay un Jon Favreau; por cada John F. Kennedy hay un Ted Sorensen (el célebre quiasmo de JFK «No preguntes qué puede hacer tu país por ti, sino qué puedes hacer tú por tu país» es de Sorensen).

La importancia de estos hombres y mujeres la atestigua *El ala oeste de la Casa Blanca*, una serie de tema político que a lo largo de los años ha recibido numerosos elogios por su verosimilitud. En una bonita escena que muestra a un escritor de discursos exhibiendo su talento, revela con qué facilidad y pragmatismo se siguen utilizando las antiguas figuras.

Toby Ziegler, el jefe de comunicación de la Casa Blanca, se encuentra hablando con una policía, Rhonda Sachs, al lado de un grupo de anarquistas que se están manifestando contra la Organización Mundial de Comercio:

TOBY: ¿Quiere saber cuál es el beneficio del libre comercio?

SACHS: Sí.

TOBY: La comida es más barata, la ropa es más barata, el acero es más barato, los coches son más baratos, y hasta el teléfono es más barato... ¿Nota cómo creo un ritmo? Es porque escribo discursos y sé convencer... Bajamos los precios y suben los ingresos. ¿Ve cómo he utilizado «baja» y «sube»?

SACHS: Sí.

TOBY: Eso es captar al oyente. He utilizado la repetición y los opuestos, y ahora, para acabar, algo distinto. ¿Lista? El comercio evita guerras. Y ya está. ¡El libre comercio las evita! Lo demás se arregla sobre la marcha. Un mundo, una paz. Creo que lo he visto en alguna pancarta.

SACHS: Por Dios, Toby... ¿No sería estupendo si hubiera alguien por aquí con talento para la comunicación que fuera ahí dentro y les dijera eso?

Volviendo a la política real, hablar de los escritores de discursos desconocidos también ofrece una de las poco frecuentes oportunidades de dirigir nuestra atención a una mujer. Una de las escritoras de discursos más respetadas del siglo XX es Peggy Noonan, que escribió para Ronald Reagan. Jon Favreau declaró que sentía por ella la máxima consideración, con independencia de sus diferencias ideológicas, y parece que la consultó antes de escribir el discurso de investidura de Obama.

Si las negociaciones de Ronnie Millar con Thatcher sobre su discurso de Downing Street muestran al escritor de discursos y al político trabajando juntos de una forma más o menos improvisada, las memorias de Noonan[118] muestran cómo funciona la relación cuando ya está en marcha el aparato de la administración.

«Empecé mi carrera escribiendo para la radio», dice Noonan, que en sus comienzos fue redactora de noticias en una emisora de Boston. Ya entonces no podía resistirse a introducir adornos retóricos y a modificar los textos. Su guion para Dan Rather después de que John Hinckley, autor del intento de asesinato de Ronald Reagan, fuera absuelto, comenzaba: «Aquí hay algo que es una sinrazón. La sinrazón de una época de asesinos millonarios...». Noonan confiesa que durante el tiempo que estuvo en la Casa Blanca «hice experimentos escribiendo discursos en verso libre, lo que te puede dar una idea del trabajo que a veces te espera».

Hay que decir que en sus memorias no se anda con ambages, son campechanas y chifladas de una manera simpática. Cuando todos sus contemporáneos protestaban contra la guerra de Vietnam, la joven Noonan era una acérrima republicana. Así que su relación con Reagan, tal y como ella misma la presenta, era en parte atracción política y en parte atracción real.

Así es como describe su primer encuentro con «el Gipper»:

Lo vi por primera vez como un pie, un lustrado cordobán marrón que se movía acompasadamente sobre un escabel. Lo espí por la ranura de la puerta. Era un hermoso pie, esbelto. Una elegancia tan informal y unas líneas tan limpias. Pero no era un pie grande, no era formidable, quizá incluso un poco... frágil. Me imaginé abrazándolo, protegiéndolo por los caminos accidentados...

La primera vez que uno de sus borradores de discursos volvió marcado «Muy bueno – RR», afirma, «lo recorté y me lo pegué en la blusa, como una jovencita con una estrella».

Adoraba a Reagan, pero cuando llegó a la Casa Blanca como su escritora de discursos se tomaba a mal que le pidieran que escribiera para Nancy. Por principios feministas, parece. En una ocasión en que se vio obligada a hacerlo, cuenta: «Escribí un discurso bonito y malo, tan meloso que tuviera que chuparse los dedos. “Mi vida no comenzó hasta que conocí a Ronnie...”». Después, informa con satisfacción, «Jim Rosebush [un alto ayudante presidencial] me llamó. “Felicidades —dijo—, ¡le ha encantado!”».

Como he dicho, algo chiflada. Pero Noonan escribió algunos discursos sensacionales para su héroe y en un capítulo titulado lógicamente «¡Discurso! ¡Discurso!» describe cómo veía su trabajo en su lenguaje característicamente roccó.

Un discurso es parte teatro y parte declaración política; es una comunicación personal entre un líder y su pueblo; es arte; y todo arte es una paradoja, pues al mismo tiempo es algo de gran poder y gran delicadeza [...]  
Un discurso nos recuerda que las palabras, como los niños, tienen el poder de hacer bailar al más embotado corazón de saquito de judías.

Cuando escribe que un orador «nos dice quién es y qué quiere y cómo conseguirlo y qué significa

que lo quiera y qué significa que lo consiga o no lo consiga», está en completo acuerdo con Aristóteles. Cuando dice que los discursos no son solamente «la manera en que medimos a los hombres públicos, sino que así es como nos hemos dicho unos a otros quiénes somos», está en completo acuerdo con Aristóteles.

Noonan cree firmemente en la fuerza de la oratoria como una manera de crear una identidad tribal y en la importancia de las técnicas literarias para transmitir las ideas políticas. (La mayoría de los profesionales de la política de Washington, afirma, no creen en ello: llaman a los discursos «el ra, ra, ra» y están más interesados en la publicidad).

Siempre ha habido «frases concebidas para ser recordadas» —sostiene con una precisión incontestable—, pero estas no son, como parecen pensar algunos jóvenes escritores de discursos, pasas que echas a un tazón de muesli. Deben surgir inevitablemente de la expresión natural del texto: «Son parte del tapiz, no una pequeña flor que alguien cortó».

En la misma línea describe cómo los profesionales de la política subestiman a los escritores de discursos, presentándose a sí mismos como «tipos importantes» y a los escritores como «muñidores de discursos» y pasando las «verduras maravillosas, limpias, relucientes, deliciosas y perfectamente formadas» de las palabras y las ideas de Noonan por la picadora de carne burocrática y convirtiéndolas en «un puré homogéneo, insípido y sin textura».

Cuando trabajas en un entorno como la Casa Blanca, dice Noonan, en otra imagen culinaria, «el discurso es una cazuela de fondue y todo el mundo tiene un tenedor». (También dice, aún sin moverse de la cocina, que «un buen discurso es realmente como la piel de un fiambre, que cuanto más fuerte es más puedes embutirlo»). Los asistentes del presidente aceptan esta o aquella invitación y la señalan como la oportunidad para aclarar su postura sobre una determinada cuestión. Entonces, los escritores de discursos presionan para que se les asigne el discurso. Están apoyados por documentalistas y se les da de plazo entre unos días y una quincena para escribirlo.

Noonan comenzaba reuniendo libros relacionados con el tema, discursos anteriores e información sobre el tema, la audiencia y el evento. Tomaba notas, apuntaba expresiones y pensamientos, «me los llevaba a casa y los miraba fijamente». Entonces, en la fase de la escritura, leía biografías y poesía: la biografía de Walter Jackson Bate del doctor Johnson y los *Cantos* de Ezra Pound («Creo que nunca llegué a entender ninguno. No importaba, la anarquía del lenguaje y la supresión de la sintaxis tenían fuerza»[\(116\)](#)).

Hacia un borrador que revisaba varias veces y, al acabar el plazo, entregaba una versión final a su jefe con la sensación de que no serviría. Cuando él se la devolvía con sus anotaciones, Noonan volvía a leerlo y «me daba cuenta por primera vez de que en realidad era brillante, tan delicado y sin embargo tan vital, tan vital y sin embargo tan tierno»).

Entonces pasaba por el «proceso de recomendaciones»: entre veinte y cincuenta asesores de la Casa Blanca y miembros de agencias federales pertinentes lo leían y sugerían modificaciones..., y Noonan tenía que luchar con uñas y dientes para mantener intactas sus queridas verduras.

Un ejemplo típico fue uno de los primeros grandes discursos que escribió para Reagan, una alocución a estudiantes de Shanghai durante su viaje a China en 1984. Explotando la proximidad del río Yangtsé al lugar en el que iba a pronunciar el discurso, Noonan había incluido orgullosamente en la peroración la siguiente metáfora:

Jóvenes amigos, la historia es un río que nos lleva a su capricho. Pero nosotros tenemos la capacidad de navegarlo, de escoger la dirección y de hacer la travesía. El viento se ha levantado, la marea está alta y la oportunidad de un largo y fructífero viaje nos aguarda. Futuras generaciones nos honrarán por haber comenzado

el viaje...

Altos asesores del Departamento de Estado —a quienes no impresionaba la afirmación de Noonan de que era «literatura»— consideraban la metáfora del río «políticamente perjudicial» porque parecía reflejar las concepciones marxistas del determinismo histórico, y elaboraron un largo informe, de una literalidad cómica, en el que añadían: «Como no sea en la desembocadura, en los ríos rara vez o nunca hay una marea perceptible que afecte a la navegación, y a no ser que el viento sople en la dirección adecuada es más una molestia que una ayuda en la navegación».

Al final, Noonan triunfó. La versión que pronunció Reagan tiene la matización acuática de que el río «nos *puede* llevar a su capricho» (la cursiva es mía). Por cierto, a quienes les parezca comprensible la postura del Departamento de Estado sobre la cuestión de si los ríos tienen mareas les agrada saber que «la marea está alta» fue sustituido por «la corriente es fuerte».

El momento de gloria de Noonan fue el llamado discurso «Pointe Du Hoc» que Reagan pronunció en el cuadragésimo aniversario del Día D en la impresionante fortificación de Normandía, sobre las playas de Omaha y Utah, que los *rangers* del ejército estadounidense tomaron durante la operación Overlord. El discurso es verdaderamente extraordinario.

Reagan canaliza el voltaje emocional de dirigirse a una multitud de veteranos en el escenario de su combate más desesperado y lo convierte en un mensaje admonitorio sobre su visión de la Guerra Fría. El momento histórico de la lucha contra la tiranía en 1944 se proyecta sobre el momento en que Reagan pronuncia el discurso: intenta establecer una conexión entre la carga emocional del Día D y las baterías con las que el presidente estaba conduciendo la Guerra Fría.

Si esto suena cínico, no lo es. No creo que Reagan fuera cínico sobre la Guerra Fría: él estaba convencido de que era una lucha existencial del mismo calibre que la Segunda Guerra Mundial. Y si el discurso «Pointe du Hoc» se lee como una conmemoración apolítica de los caídos, no se ha leído correctamente. La propia Noonan se quejaba de que en el proceso de edición «el discurso fue perdiendo parte de su literatura para ahorrar tiempo y, mientras ellos introducían cuestiones de los últimos acontecimientos políticos, yo seguía reduciendo su extensión para hacerles sitio».

Comienza con el ya conocido truco de canalizar las grandes fuerzas de la historia en un momento y un lugar determinados. Los clichés no son lo verdaderamente importante; de hecho, con la intensidad creciente del pasaje inicial, ayudan. «Millones gritaban pidiendo su liberación» probablemente sea un eco intencionado de «vuestras masas hacinadas que anhelan respirar en libertad» de la Estatua de la Libertad.

Estamos aquí para conmemorar aquel día de la historia en que los ejércitos aliados se unieron en combate a fin de recuperar este continente para la libertad. Durante cuatro largos años gran parte de Europa había estado bajo una terrible sombra. Habían caído países libres, en los campos los judíos elevaban sus voces, millones elevaban sus voces por su liberación. Europa estaba esclavizada y el mundo rezaba por su rescate. Aquí, en Normandía, comenzó el rescate. Aquí los aliados se mantuvieron firmes y lucharon contra la tiranía en un esfuerzo gigantesco que no tiene paralelo en la historia de la humanidad.

Entonces viene la *enárgeia*. La suave brisa del aquí y ahora se disuelve en el espeso aire de «este momento» hace cuarenta años.

Nos encontrábamos en un punto solitario, barrido por el viento de la costa del norte de Francia. El aire es suave pero hace cuarenta años, en este momento, estaba cargado de humo y de los gritos de los hombres, y el aire estaba lleno del estruendo del fuego de los fusiles y del rugido de los cañones.

Cuando Reagan describe a los *rangers* ascendiendo por el acantilado para asaltar las defensas enemigas, según Noonan, el ritmo de las frases es el que es porque «quería que esta parte tuviera el ritmo de un avance accidentado». Y lo tiene.

Los *rangers* miraban hacia arriba y veían a los soldados enemigos: el borde del acantilado disparándoles con ametralladoras y arrojando granadas. Y los *rangers* estadounidenses empezaron a subir. Lanzaron escalas de cuerda hasta lo alto del acantilado y empezaron su ascenso. Cuando uno caía, otro ocupaba su lugar. Cuando una cuerda era inutilizada, el *ranger* agarraba otra y empezaba su ascenso de nuevo. Ascendían, respondían al fuego enemigo y mantenían sus posiciones. Pronto, uno a uno, los *rangers* llegaron arriba, y al apoderarse de la tierra firme en lo alto de aquellos acantilados empezaron a recuperar el continente de Europa. Doscientos veinticinco llegaron aquí. Después de dos días de lucha, solo noventa podían sostener un arma.

Entonces viene el momento emotivo del discurso: una auxesis anafórica de cuatro partes, seguida de un apóstrofe a los veteranos.

Ami espalda hay un monumento que simboliza las dagas que los *rangers* lanzaron a lo alto de estos acantilados. Y delante de mí están los hombres que las clavaron allí.

Estos son los muchachos de Pointe du Hoc. Estos son los hombres que tomaron los acantilados. Estos son los campeones que ayudaron a liberar un continente. Estos son los héroes que ayudaron a poner fin a una guerra.

Caballeros, les miro y pienso en las palabras del poema de Stephen Spender. Ustedes son los hombres que en sus «vidas lucharon por la vida... y dejaron el vívido aire firmado con su honor».

«Los muchachos de Pointe du Hoc»..., es emotivo porque es una expresión tan familiar, no presidencial sino fraternal. Y resulta tanto más emotivo porque realmente *eran* muchachos. El efecto es, de alguna manera, comprimir el tiempo: traer a aquellos muchachos, vivos y muertos, de cuarenta años atrás y representarlos vívidamente aquí y ahora. Noonan dice que la expresión fue una «feliz apropiación» de las memorias de un jugador de béisbol tituladas *The Boys of Summer* [Los muchachos del estío].

Marca la irrupción del estilo sencillo, un estilo que Reagan dominaba a la perfección. Desde la etérea grandiosidad del comienzo —con su «terrible sombra», su «esfuerzo gigantesco que no tiene paralelo en la historia de la humanidad» y su invocación de la «libertad»(117) con un melodioso dácilo— ha descendido a lo afectuosamente conversacional.

Su línea siguiente es: «Creo que sé lo que estaréis pensando ahora mismo», y poco después les está contando otra historia de la guerra como si estuviera recordando la visita de unos amigos: «De repente, escucharon el sonido de las gaitas y algunos pensaron que estaban soñando. Pues no lo estaban...».

El discurso —esencialmente epidíctico en teoría— acaba con un marcado carácter deliberativo: «Aquí, en este lugar en el que Occidente se mantuvo unido, hagamos un juramento a nuestros muertos. Mostrémosles con nuestros actos que entendemos por qué murieron». Cuando has llegado aquí, ¿qué audiencia —con los muchachos de Pointe du Hoc sentados allí delante y los muertos contemplándolo todo con un silencioso reproche— sería capaz de negarse? Sin duda, Noonan lo clavó.

En *What I Saw at the Revolution* [Lo que vi en la revolución], la siempre optimista Noonan recuerda un momento conmovedor. Después de todos aquellos años protegiendo los pies presidenciales por caminos accidentados, dice: «Años después, Ronald Reagan se volvió hacia mí y me dijo con nostalgia: “Yo solía escribir mis discursos, ¿sabe?”».

---

## ASÍ SE DEMUESTRA...

Esta era la fórmula con la que hacíamos las peroraciones en las redacciones del colegio, ¿verdad? Escribíamos la introducción, explicando lo que íbamos a demostrar. Después, la redacción propiamente dicha, demostrándolo. Finalmente, la conclusión, que siempre empezaba con aquella fórmula que nos sonaba sobrenatural: «Así se demuestra que...», y que más o menos confirmaba lo que habíamos dicho en la introducción.

Bien, espero que este libro haya hecho algo más que eso. En el momento en que te envío al mundo —¡vamos, librito!— lo hago con el deseo de haber dado a tus lectores una idea de cómo funciona un argumento en la realidad, no de haber probado mecánicamente una serie de proposiciones.

Espero fervientemente que estas páginas, al menos, hayan mostrado que la retórica no es un tema académico, anticuado, árido y limitado, sino que, por el contrario, no le es extraño nada de lo que nos hace humanos. Hay retórica donde hay lenguaje y hay lenguaje donde hay personas. Dejarse fascinar por la retórica es dejarse fascinar por la gente, y comprender la retórica significa, en gran medida, comprender a tus congéneres. En este libro no quiero transmitir conocimiento, sino amor.

Ahí es donde, en mi opinión, Aristóteles dio con algo más valioso que Platón. Él veía que el mundo era imperfecto y el compromiso inevitable, que no vivimos entre formas abstractas, sino entre personas. Veía que los seres humanos no actúan movidos por el conocimiento abstracto, sino por el temor y el deseo, y que, mientras haya personas, pasarán la vida tratando de convencerse unas a otras. En vez de apartarse, consternado, trabajó para comprenderlo. Y lo que descubrió fue maravilloso.

En Occidente hay tradiciones que atribuyen el origen de las artes de la persuasión a los dioses (Hermes, que es tanto el dios de los embaucadores como de los mensajeros) y a héroes (el viejo y astuto Odiseo), pero los dioses y los héroes no son más que espejos en los que nos miramos. Son metonimias. Son figuras.

Las personas se han estado convenciendo unas a otras de que tenían que pelear, o dejar de hacerlo, de que tenían que acostarse juntas, o dejar de hacerlo, desde que la primera sílaba se formó en los primeros labios prehistóricos. El corpus de todo lo que han dicho es el objeto de nuestro estudio: las pautas que predominan a lo largo de los siglos atestiguan todo lo que tenemos en común, mientras que las incesantes variaciones muestran el poder y la elasticidad de la invención. La retórica es inagotable.

Si el lenguaje es el aire, la retórica es el clima: desde el día de primavera más suave y alegre hasta el trueno que hace vibrar los cristales en las ventanas. Está ahí. Es victoriosa. Está en todas partes.

Que tenga el viento a su espalda.

---

## APÉNDICE

### GLOSARIO Y CONCEPTOS FUNDAMENTALES

**Aliteración** es un concepto con el que la mayoría de nosotros estamos familiarizados por la poesía. También es una figura retórica. La repetición de sonidos consonantes es una forma de conectar palabras y conceptos. Resulta particularmente útil en la época de los titulares y los eslóganes, cuando tanto políticos como anunciantes necesitan eslóganes que sean fáciles de recordar. Pensemos en todos los «Donde dije digo, digo Diego» que oímos. Véase también *asonancia*.

**Amplificación** es un término general para todo lo que tiende a la expansión tanto en expresión como en efecto: el lenguaje elevado o los circunloquios, las comparaciones elaboradas, etcétera. Todo lo que lleve desde «La gata estaba tumbada en la alfombra» hacia «La noble Minina, parangón de los felinos, reina de las huestes de Jellicle y terror del ratón de campo, yacía sobre el tapiz persa de la distante Arabia» se puede entender como amplificación. Véase también *auxesis*.

**Anadiplosis** es una figura particularmente elegante y efectiva: por lo general combina la repetición con la amplificación. Como los elefantes de la canción infantil, la anadiplosis utiliza el final de una frase como el comienzo de la siguiente:

Un elefante se balanceaba en la tela de una araña,  
como veía que no se caía llamó a otro elefante.  
Dos elefantes se balanceaban en la tela de una araña,  
como veían que no se caían llamaron a otro elefante.  
Tres elefantes...

**Anáfora** es la repetición de palabras o de una expresión al comienzo de una cláusula o frase. A través de The Byrds nos ha llegado un buen ejemplo del Eclesiastés: «Hay un tiempo para nacer y un tiempo para morir; un tiempo para plantar y un tiempo para cosechar; un tiempo para matar y un tiempo para curar; un tiempo para llorar y un tiempo para reír».

**Anamnesis** describe el proceso de evocar el pasado.

**Antanaclasis** es un caso especial de *ploce* (vid.) y de *paronomasia* (vid.), en el que una palabra se repite, pero con un significado distinto. Como cuando alguien dice que recurrió a Alcohólicos Anónimos porque «estaba harto y cansado de sentirme siempre harto y cansado».

**Antimetábole** Véase *quiasmo*.

**Antítesis** consiste en equilibrar un término o cláusula con otro opuesto de fuerza similar. Cuando



en su canción «Bright Eyes» Art Garfunkel se enfrenta a la desgarradora realidad de que todo muere, pregunta: «Cómo es posible que la luz que brilló tan intensa de repente brille tan pálida».

**Antonomasia** es el uso de un epíteto o sobrenombre en lugar del nombre. La utilizamos, por ejemplo, cuando llamamos a París «la ciudad de la luz» o cuando respondemos a alguien que se ha puesto pedante con algo evidente: «Vale, Einstein». Se puede considerar un caso especial de *metonimia* (vid.).

**Apodioxis** es el rechazo indignado del argumento de un oponente, tan absurdo desde el punto de vista del que habla que resulta impertinente. Muy popular entre los miembros de la clase política actual cuando se les hace una pregunta que no quieren responder. «No me rebajaré a comentar algo así», es una de las respuestas estándar en el debate político. «La siguiente pregunta», dicho con frialdad, es la versión más frecuente entre las celebridades. Cuando en *El mundo de Wayne* el protagonista exclama: «¡Como que me vuelen monos del trasero!» para rechazar una propuesta está utilizando una forma de apodioxis.

**Apoplanesis** es el uso de la *digresión* (vid.) o rápido cambio de tema para evitar una cuestión. «Hueles a tabaco. ¿Has fumado?». «¡Mira! ¡Una abeja!».

**Aporía** es cuando en apariencia debates una cuestión ardua contigo mismo: simular indecisión es una buena forma de dar la impresión de que comprendes y asumes los argumentos de tu oponente. En otras palabras, es una buena forma de fingir sinceridad: «¿Debo matar a Bond? ¿O debería revelarle primero mi plan y matarlo después? Decisiones, decisiones...».

**Aposiopesis** es cuando finges que no sabes cómo seguir. Pero cuidado: solo finges. El hablante se interrumpe como si se hubiera quedado sin palabras. Si realmente es así, está hundido. No obstante, Alexander Pope señaló sucintamente que es una figura excelente para los ignorantes, porque les permite recurrir a: «“¿Qué puedo decir?” cuando no se tiene nada que decir o a “No puedo seguir”, cuando realmente no se puede seguir».

**Apóstrofe** en griego significa «volverse hacia otro lado». Esta figura describe el teatral momento en que un orador cambia repentinamente el destinatario implícito del discurso para dirigirse a una idea abstracta, a un objeto inanimado o a alguien que no está presente. En su emotivo discurso funerario por la princesa Diana el conde de Spencer se dirigió a ella casi desde el principio. Cuando se exclama: «¡Oh, dioses!», se está apostrofando, lo mismo que hace Catulo en su poema al gorrión muerto de Lesbia: «¡Llorad, Gracias y Cupidos(118), y todos los hombres sensibles: el pequeño gorrión de mi niña ha muerto...».

**Argumentum ad populum** es apelar a la autoridad de la masa. «La mierda es buena: millones de moscas no pueden equivocarse».

**Asianismo** Los nombres de figuras también incluyen términos para los defectos y fallos de la retórica, tanto lógicos como estilísticos. *Asianismo* —por el rimbombante estilo de oratoria griega que, al parecer, proliferó en las poblaciones de Asia— es el término para un estilo ridículamente perifrástico. Está relacionado con la *bonfiología* (vid.) y la *macrología* (vid.). El *aticismo* (vid.)

es su opuesto.

**Asíndeton** es la omisión de las conjunciones. Por ejemplo, las palabras de Churchill: «Silenciosa, afligida, abandonada, rota, Checoslovaquia se hunde en la oscuridad». Lo opuesto es el *polisíndeton* (vid.).

**Asonancia** es la repetición de sonidos vocálicos. Lo mismo que la *aliteración* (vid.) tiene el efecto de asociar palabras para que se recuerden fácilmente: «Con pan y vino se hace el camino».

**Aticismo** es un estilo aforístico, sobrio y conciso. Lo opuesto es el *asianismo* (vid.).

**Auxesis** es un término general para la intensificación. El *clímax* (vid.) es una forma de auxesis, por ejemplo, lo mismo que la *hipérbole* (vid.), pero, como tropo, la *auxesis* puede ser algo tan simple como el uso de un lenguaje hinchado. Cuando un político llama «guerrero» a un soldado y «caídos» a los muertos, o cuando la publicidad anuncia que un limpiador «desinfecta», eso es auxesis. Erasmo en *De Copia* explica: «Empleamos una palabra más violenta en lugar de la normal para resaltar lo que estamos diciendo; por ejemplo, cuando decimos “asesinado” en vez de “muerto” o “asaltante de caminos” en vez de “deshonesto”». Véase también *amplificación*.

**Bonfiología** es una *circunlocución* (vid.) extremada. Verborrea. Véanse más detalles en Polonio o la amenaza de Glendower de «convocar a los espíritus de vasto abismo». Véase también *macrología*.

**Circunlocución** o *circunloquio* o *perífrasis* consiste en dar un rodeo en torno a un punto. A veces describe un mero eufemismo —«¿No está usted demasiado robusto?»—, pero también puede referirse al uso de una expresión descriptiva en sustitución de un nombre, como cuando el cómico Rumpole se refirió a su esposa como La Que Debe Ser Obedecida o cuando a Wayne Rooney se le llama el «muchacho de cara de patata». Demasiada circunlocución se convierte en *bonfiología* (vid.) o en *macrología* (vid.).

**Clímax** es el resultado de una serie de frases y cláusulas de creciente fuerza e importancia. Por ejemplo, el científico George Wald dijo en 1969 cuando hablaba contra la bomba atómica: «Creo que ha llegado el momento de que tomemos una gran decisión, no solo para nuestro país, no solo para toda la humanidad, sino para la vida sobre la Tierra».

**Comprobatio** es elogiar a los oyentes con la esperanza de que tengan una actitud favorable hacia tus argumentos. Lo opuesto de lo que hizo Ricky Gervais en la presentación de los Globos de Oro.

**Concessio** o *paromología* es ceder en un aspecto menor a fin de ganar en uno más importante. Es la figura del «sí, pero». «Está usted *borracho*». «Sí, estoy borracho. Y usted es horrible. Pero, por la mañana, a mí se me habrá pasado...».

**Correctio** Véase *metanoia*.

**Decoro** es un término de vital importancia y de aplicación general. Significa que hay que adaptar

el discurso en cuanto a su estilo y tratamiento a la audiencia a la que debe convencer. En la sección sobre Elocución se examina detenidamente.

**Diálisis** es una figura de la argumentación en la que se establecen disyuntivas. «Bien estaba usted robando a la empresa, bien transfirió 100.000 euros a su cuenta por accidente. Si ocurrió lo primero, es usted un ladrón. Si ocurrió lo segundo, es un idiota. En cualquier caso, está despedido».

**Diazeugma** es el *zeugma* (vid.) al contrario: un solo sujeto que rige varios sintagmas verbales. «El hombre que está en el banquillo, Señoría, asesinó a mi esposa, maltrató a mis hijos, le retorció el pescuezo a mi gato, pintó las paredes con la sangre de mi tortuga y después se limpió las manos en mi periquito».

**Digresión** es un término general para lo que exactamente parece que es (como ocurre con un buen número de términos retóricos): una anécdota o inciso que unas veces se introduce para dar fuerza a un argumento por analogía, otras para distraer a la audiencia de alguna cuestión dudosa y otras para dar amenidad al relato.

**División** es la tercera parte de un discurso y determina los puntos de desacuerdo.

**Enárgeia** es un término general para el esfuerzo del orador por dibujar una imagen mental de una escena o persona (este caso concreto a veces se denomina *prosopografía*) de forma tan vívida que a la audiencia le parezca como si la estuviera viendo: «Imaginen la escena...». Al explicar el concepto, Richard Lanham cita una antigua descripción del orador Lisias, que da a su oyente la impresión de que puede «ver cómo tienen lugar las acciones que se están describiendo y que conoce personalmente a personajes de la historia». David Lloyd George utilizó este recurso con brillantez en el discurso al Parlamento en el que anunció el llamado «Presupuesto del pueblo» de 1909:

¿Han estado en una mina de carbón? Les decía que el otro día bajé a una. En un pozo descendimos a más de un kilómetro de profundidad. Entonces caminamos por debajo de la montaña con más de un kilómetro de roca y pizarra sobre nosotros. A nuestro alrededor y por encima de nosotros la tierra parecía esforzarse por aplastarnos. Se veían los entibos doblados y torcidos y agrietados, y hasta sus fibras partidas. A veces ceden y entonces hay muerte y mutilación. Con frecuencia se enciende una chispa y el fuego inunda todo el pozo, y el aliento vital en cientos de pechos es carbonizado por el fuego devorador.

**Enumeración** es otro término que suena a lo que es. En una discusión es la enumeración ordenada de elementos. «Uno para ti, dos para mí...».

**Epiplexis** es hacer una serie de incisivas preguntas retóricas a fin de expresar indignación o dolor. Las quejas de Job a Dios —básicamente, ¿qué he hecho yo para merecer esto?— están dominadas por esta figura:

¿Es decoroso para ti hacer violencia, desdeñar la obra de tus manos y complacerte en los consejos de los malvados? ¿Tienes acaso ojos de carne y miras como el hombre? ¿Son tus días los de un mortal, son tus años los del hombre, para que tengas que inquirir mi culpa y andar rebuscando mi pecado?

**Epístrofe** es una *anáfora* (vid.) hacia atrás: cuando se repite la palabra o expresión del final en vez de la del comienzo. Mis respetos a Pepe Stalin por su apropiado uso de la anáfora hacia atrás en un discurso de 1931 en el que instaba a los rusos a cumplir el plan quinquenal: «Todos la vencían [a la vieja Rusia] a causa de su atraso, en lo militar estaba atrasada, en lo cultural estaba atrasada, en lo político estaba atrasada...».

**Epizeuxis** es la repetición extremada: la misma palabra se repite una y otra vez sin solución de continuidad. Adecuada para momentos dramáticos como el «¡Aullad, aullad, aullad, aullad! Ay, sois hombres de piedra», del rey Lear, o la simple banalidad, como el «educación, educación, educación» de Tony Blair.

**Erotema** —también llamada *erotesis* o *interrogación*— es una pregunta que implica una respuesta, pero no la espera: «¿Por qué iba a querer salir una chica como tú con un fracasado como yo?». Se suele denominar «pregunta retórica». Variaciones sobre el tema son la *hipófora* (vid.) y la *epiPLEXIS* (vid.).

**Erotesis** Véase *erotema*.

**Ethos** es el intento de establecer la autoridad del orador ante sus oyentes.

**Exordio** es la primera parte de un discurso. Normalmente sirve para exponer la bona fides del orador y ganarse el apoyo de los oyentes.

**Figura** es cualquier giro o locución que haga el lenguaje interesante. En sentido amplio es todo lo que ocurre en el lenguaje. Véase *tropo*.

**Filípica** es un agresivo ataque *ad hominem*, así llamado por los famosos discursos de Demóstenes contra Filipo de Macedonia.

**Hendíadis** es una forma de circunlocución: una expresión estilizada en la que un sintagma adjetival se descompone en un par de nombres. A veces es más bien un reflejo de ampulosidad que un adorno estilístico; como infla una cosa en dos, tiene un efecto de amplificación. En latín eran muy frecuentes, pero lo mismo que el metro cuantitativo no funciona bien en inglés, la hendíadis no ocupa un lugar importante en la retórica inglesa(119).

**Hipálage** es la confusión de argumentos y/o usos de palabras. Unas veces delata presunción (Bottom, el personaje de *El sueño de una noche de verano*, se suele citar como el parangón de esta forma), mientras que otras busca astutamente un efecto humorístico y en algún caso es resultado de una traducción felizmente desastrosa. Las primeras líneas del videojuego japonés de 1991 *Zero Wing* contienen una frase que se hizo popular en Internet (*All your base are belong to us*) gracias al inmejorable hipálage de la traducción inglesa: «Alguien nos activó la bomba. Encender pantalla principal. Todas vuestra base nos pertenecen. No tiene ninguna posibilidad de sobrevivir, hagan su tiempo».

**Hipérbaton** es el término general para trastocar el orden habitual, como en «si mal no

recuerdo»(120).

**Hipófora** es cuando se hacen una serie de preguntas a las que se da respuesta, como en la canción «Close to You» de The Carpenters:

¿Por qué aparecen de repente los pájaros  
siempre que estás cerca?  
Igual que yo, ellos desean estar  
cerca de ti.  
¿Por qué caen las estrellas del cielo  
siempre que pasas caminando?  
Igual que yo, ellas desean estar  
cerca de ti.

**Hísteron próteron** es una forma de *hipérbaton* (vid.): un trueque del orden de las palabras para llevar al principio lo que estaba después. (*Hísteron próteron* quiere decir «el primero por el último», como en la canción de Bob Dylan «The Times They Are a- Changin'»). Cuando en *The Flood*, el sencillo con el que regresaron Take That, cantan «Defensores de la fe somos» están utilizando esa figura. En las letras de canciones, el hísteron próteron y otras alteraciones del orden natural a veces simplemente indican ineptitud en vez del uso de una figura, pero no me puedo imaginar que ese sea el caso aquí.

**Horismo** es una definición concisa, a veces casi aforística: «El hombre es un mono que cuenta chistes». Se utiliza especialmente cuando en la definición interviene un elemento contrastivo. La otra cara de la moneda es la *sístrofe* (vid.).

**Interrogación** véase *erotema*.

**Isocolon** es el empleo de una serie de cláusulas que tienen aproximadamente la misma extensión y una estructura gramatical parecida. La modelo y retórica Jerry Hall muestra cómo: «Mi madre dijo que era fácil conservar a un hombre: debes ser una doncella en el salón, una cocinera en la cocina y una puta en el dormitorio».

**Kairós** es la oportunidad, la capacidad para presentar un argumento en el momento justo. Los argumentos pueden fracasar o prosperar según las circunstancias en que se presentan.

**Logos** es el intento de presentar un argumento verosímil en términos lógicos o aparentemente lógicos.

**Macrología** Véase *bonfiología*.

**Metáfora** es, como el *símil* (vid.), algo que seguramente ya conoce del colegio. Si en el símil una cosa es *como* otra, la metáfora se comporta como si una cosa *fuera* la otra. Cuando en «Creep» el cantante de Radiohead Thom Yorke canta «Eres como un ángel» está empleando un símil. Cuando el marido llama a su esposa «ángel mío» está utilizando una metáfora. El símil es el policía que hace la ronda uniformado; la metáfora es el detective de paisano(121).

**Metanoia** o corrección es el melodramático acto de decir algo y, después, retirarlo y matizarlo. Una figura favorita de las exnovias: «Te odio. No, no te odio. Me das *pena*».

**Metonimia** es una figura estrechamente relacionada con el *sinécdoque* (vid.). Algunos teóricos piensan que su poder radica en los mecanismos más fundamentales del lenguaje. Ambos consisten en referirse a algo de forma oblicua. La *metonimia* opera sustituyendo aquello a lo que nos referimos por un atributo asociado. El *sinécdoque* consiste en sustituir el todo por una parte o al contrario. Se pueden pasar muchas horas felices discutiendo sobre lo que significan y si el segundo es una parte del primero o al contrario. Si eres el tipo de hombre que dice que le gustan «las faldas», eres *metonímico*. Si eres el tipo de persona que se refiere al coche de sus amigos como «chatarra», eres *sinécdoquico*. En cualquier caso, aunque este no es un término técnico de la retórica, te estás comportando como un idiota.

**Micterismo** Considerado una de las flores de la retórica, pertenece a la extensa y amena parcela del desprecio y la burla. Lo incluyo aquí porque George Puttenham le dio un nombre inglés especialmente apto: «adefesio burlón». Es una figura tanto de la elocución como de la acción: un insulto dirigido al oponente, acompañado de un gesto despreciativo. El *micterismo* es el bostezo ostentoso que acompaña a la exclamación «¡Corta el rollo!» en plena peroración del adversario. Puttenham escribió de él: «En algunos la sonrisa mirando hacia otro lado, o haciendo un gesto de desagrado con los labios, o arrugando la nariz, como el que dice a uno cuyas palabras no cree: “Sin duda alguna, señor”».

**Narración** es la segunda parte de un discurso, en la que se describen los hechos, tal y como se interpretan en general.

**Occultatio** En ocasiones llamada erróneamente *occupatio* —a consecuencia de un antiguo error de transcripción—, esta figura permite traer a colación todo tipo de cosas, al mismo tiempo que se finge que no se quiere hablar de ello. «Como soy un tipo decente —podría decir a su novia en una pelea en medio de una fiesta— no te voy a avergonzar haciendo que todo el mundo se entere de que cuando te emborrachas te vas a la cama con cualquiera». En las películas de temática judicial se ha popularizado una versión formalizada de la *occultatio*: un letrado hace una serie de preguntas insultantes que retira dócilmente cuando la otra parte protesta. Chaucer *adora* esta figura: en *El cuento del caballero* dedica quince versos a enumerar minuciosamente todo lo que *no* va a decir sobre un funeral. El término griego es *paralipsis*.

**Occupatio** Véase *occultatio*.

**Paralipsis** Véase *occultatio*.

**Paromologia** Véase *concessio*.

**Paronomasia** es el término general para juego de palabras. Aunque los zoquetes de la Campaña por un Inglés Claro castigaron al exsecretario de Defensa estadounidense Donald Rumsfeld (le otorgaron el premio «Metadura de pata») por utilizarla, su discurso de «lo que sabemos y no sabemos» fue su momento de gloria: sólido en su filosofía, ingeniosamente paronomásico y de una

claridad ejemplar:

Las informaciones que dicen que algo no ha ocurrido son siempre interesantes para mí, porque, como sabemos, hay hechos conocidos que conocemos; hay cosas que sabemos que sabemos. También sabemos que hay hechos desconocidos que conocemos; es decir, sabemos que hay algunas cosas que no sabemos. Pero también hay hechos desconocidos que desconocemos, aquellos que no sabemos que no sabemos.

**Pathos** es el intento de conmover a la audiencia.

**Perífrasis** Véase *circunlocución*.

**Peroración** es la parte final de una argumentación, la conclusión.

**Pleonasmo** es la inclusión de palabras que son gramatical o semánticamente superfluas. En este preciso instante actual yo mismo estoy ejemplificando visiblemente un pleonasmo, como usted puede ver con sus propios ojos.

**Ploce** es un término general para la repetición de una palabra. Véase también *políptoton* y *antanaclasis*. «Tengo alma pero no soy un soldado», en la canción de The Killers, es una combinación de *políptoton* y *antanaclasis*. El humorista Bill Bailey hizo una parodia memorable: «Tengo jamón pero no soy un hámster»[\(122\)](#).

**Políptoton** es un caso especial de *ploce* (vid.), en el que se repiten palabras de la misma raíz. «¿Quién vigila al vigilante?», por ejemplo.

**Polisíndeton** es, básicamente, el uso exagerado de conjunciones. No obstante, puede dar un aire enfático de grandeza a la mera enumeración de cosas. La Biblia está llena de ejemplos de polisíndeton como este: «Y díjose entonces Dios: Hagamos al hombre a nuestra imagen y a nuestra semejanza, para que domine sobre los peces del mar, y sobre las aves del cielo, y sobre los ganados y sobre todas las bestias de la tierra y sobre cuantos animales se mueven por ella» (Génesis 1, 26). Lo contrario es *asíndeton* (vid.).

**Prosopografía** es una descripción especialmente vívida de una persona. Un subgrupo de la *enárgeia* (vid.).

**Prueba** 1) Los argumentos de que dispone el orador para probar su tesis. 2) La cuarta parte de un discurso, en la que se presentan dichos argumentos.

**Quiasmo** o *antimetábole* pone cuatro términos en una relación cruzada en forma de ABBA. «No preguntes qué puede hacer tu país por ti, sino qué puedes hacer tú por tu país», dijo John F. Kennedy. «Su manuscrito es bueno y original; pero las partes que son buenas no son originales y las partes que son originales no son buenas», dijo el doctor Johnson a un aspirante a autor. Y Theodore Roosevelt caracterizó como la condición central del progreso humano «el conflicto entre los hombres que poseen más de lo que han ganado y los que han ganado más de lo que poseen».

**Refutación** es la quinta parte de un discurso, en la que el orador ataca los argumentos de su oponente.

**Símil** Véase *metáfora*.

**Simploce** es cuando la *anáfora* (vid.) y el *epístrofe* (vid.) aparecen juntos, como un montón de sándwiches. Un ejemplo de Malcolm X: «Gran parte de lo que digo puede que suene amargo, pero es la verdad. Gran parte de lo que digo puede que suene a crear problemas, pero es la verdad. Gran parte de lo que digo puede que suene a odio, pero es la verdad».

**Sinécdoque** Véase *metonimia*.

**Sínteton** es cuando dos términos están unidos por una conjunción: verdad y justicia, honor y gloria, *fish and chips*...

**Sístrofe** es una acumulación de cualidades que no constituyen una definición. Es el término complementario del *horismo* (vid.). Se suele citar a Hamlet: «¡Qué obra maestra es el hombre!», pero yo prefiero el tema de la serie de dibujos animados *Danger Mouse*:

Es el más grande  
Es fantástico  
Donde haya peligro, ahí se presentará  
Es el número uno  
Es asombroso  
Es el más fuerte es el más rápido es el mejor  
Danger Mouse  
Danger Mouse  
DANGER MOUSE, etcétera.

**Tmesis** He incluido este término no porque sea frecuente sino porque me gusta el nombre. Significa introducir una palabra o expresión dentro de otra palabra([123](#)).

**Tricolon** El más famoso de la historia del mundo probablemente sea el atribuido a Julio César: *veni, vidi, vici* (llegué, vi, vencí)([124](#)). El tricolon consiste en un conjunto de tres unidades lingüísticas colocadas de forma sucesiva y hasta hoy sigue siendo uno de los recursos más utilizados en la oratoria. El tricolon es tan omnipresente —y resulta tan natural y eficaz— que a veces se recuerdan como tricola frases que no lo son. Winston Churchill dijo realmente: «Sólo puedo ofrecer sangre, trabajo, lágrimas y sudor», pero la memoria colectiva lo ha adaptado como un tricolon más eufónico: «sangre, sudor y lágrimas», lo que también es metafóricamente más coherente, puesto que excluye el elemento que no es un fluido corporal. Un *tricolon crescens*, o tricolon ascendente, es aquel cuyos términos cada vez son más largos; un *tricolon diminuens* es aquel en el que son más cortos.

**Tropo** Una *figura* (vid.) que cambia el significado de una palabra.

**Zeugma** es una ingeniosa figura en la que varias cláusulas están gobernadas por una sola palabra, en general, un verbo. George Puttenham lo denominó «provisión única». Flanders and Swann, en



su jocosa canción sobre una seducción, «Toma un poco de madeira, querida», se lucen con esta figura:

Él la había engatusado para que fuera a su piso  
A ver su colección de sellos  
Y dijo mientras sacaba al gato  
El vino, su puro y las velas...

Los especialistas dividen el zeugma en *prozeugma*, *hipozeugma* y *mesozeugma*, dependiendo, respectivamente, de si el verbo aparece antes de las cláusulas que gobierna, después de ellas o entre medias. Véase también *diazeugma*.

\* \* \*

Asimismo, puede resultar útil presentar las figuras reunidas en grupos temáticos. Estos grupos son necesariamente aproximados y personales, pero dan una idea de para qué sirven las figuras.

### **Figuras de interpelación: ¿Me hablas a mí?**

Anamnesis, apóstrofe, *argumentum ad populum*, *comprobatio*, epilexis, erotema/erotesis/interrogación, hipófora, micticismo, *occultatio*/paralipsis

### **Figuras de amplificación**

Auxesis, amplificación, asianismo, circunlocución, clímax, digresión, hendíadis, pleonasma

### **Figuras de argumentación**

Apodioxsis, *concessio*, diálisis, *enárgeia*, enumeración, horismo, metanoia/*correctio*, sístrofe

### **Figuras de contraste y paralelismo**

Antítesis, antonomasia, diazeugma, isocolon, metáfora, metonimia, símil, paronomasia, sinécdoque, tricolon, zeugma

### **Figuras de alteración del orden**

Apoplonesis, aporía, aposiopesis, quiasmo/antimetábole, hipálage, hipérbaton, hísteron próteron, *tmesis*

### **Figuras de reducción o abreviación**

Asíndeton, aticismo

## **Las tres «erres»: repetición, repetición, repetición**

Aliteración, anadiplosis, anáfora, asonancia, epístrofe, epizeuxis, *ploce*, polisíndeton, *simploce*

\* \* \*

Para quien esté interesado en saber más sobre las figuras, hay dos recursos que a mí me han resultado inestimables y que recomiendo sin reservas:

*online* tenemos la extraordinariamente bien organizada *Silva Rhetoricae*:  
<http://rhetoric.byu.edu/>

en papel se puede consultar Richard A. Lanham, *A Handlist of Rhetorical Terms* (2.<sup>a</sup> edición, Berkeley, University of California Press, 1991).

## **Los tres puntales de la retórica**

ethos, logos y pathos

## **Las tres ramas de la oratoria**

deliberativa (política) – asociada con el futuro  
judicial (forense) – asociada con el pasado  
epidíctica o demostrativa – asociada con el presente

## **Las cinco partes de la retórica**

invención – descubrimiento de las pruebas  
disposición – elaborar el argumento  
elocución – dar forma al argumento en el lenguaje  
memoria – retener mentalmente el argumento  
acción – transmitir el argumento

## **Las seis partes del discurso**

exordio (también *prooimion*)  
narración (también diégesis, prótesis o *narratio*)  
división (también *divisio*, *propositio* o *partitio*)  
prueba (también *pistis*, *confirmatio* o *probatio*)  
refutación (también *confutatio* o *reprehensio*)  
peroración (también epílogo o *conclusio*)

---

## NOTAS

### INTRODUCCIÓN

[1] John Bender y David E. Wellbery (eds.), *The Ends of Rhetoric: History, Theory, Practice*, Stanford, Stanford University Press, 1990.

### LA RETÓRICA EN EL PASADO Y AHORA

[2] Traducido del griego en V. Farenga, «Periphrasis on the Origin of Rhetoric», *Modern Language Notes*, 94, 1979, pp. 1033-1055.

[3] Thomas A. Cole, «Who Was Corax?», *Illinois Classical Studies*, vol. 16, 1991, pp. 65-84.

[4] Citado en Steven W. May, «George Puttenham's Lewd and Illicit Career», *Texas Studies in Literature and Language*, vol. 50, núm. 2, verano de 2008, p. 143.

[5] Actas del tribunal de la Cámara Estrellada, en Public Record Office, citado *ibíd.*, p. 161.

[6] John Wilson, *Homer and His Translators, and the Greek Drama*, Edimburgo, William Blackwood and Sons, 1860, p. 100 (recoge un ensayo de julio de 1831).

[7] Hugh Blair, *Lectures on Rhetoric and Belles Lettres*, Edimburgo, 1783, p. 11.

### LAS CINCO PARTES DE LA RETÓRICA

[8] Quintiliano, *Institutio Oratoria*, III, 3, 1.

### LA PRIMERA PARTE DE LA RETÓRICA

#### INVENCIÓN

[9] Aristóteles, *Retórica*, VII, 2, 12-13.

[10] Kenneth Burke, *A Rhetoric of Motives*, Berkeley, University of California Press, 1969, p. 55.

[11] Discurso al Tercer Ejército, 5 de junio de 1944, en Charles M. Province, *The Unknown Patton*, Nueva York, Hippocrene Books, 1983, p. 32.

[12] Aristóteles, *Retórica*, VIII, 2, 23.

[13] Transcripción tomada de <http://watergate.info/nixon/checkers-speech.shtml>.

## LA SEGUNDA PARTE DE LA RETÓRICA

### DISPOSICIÓN

[14] Quintiliano, *Institutio Oratoria*, VII, proemio, 2.

[15] Richard A. Lanham, *A Handlist of Rhetorical Terms*, 2.<sup>a</sup> ed., Berkeley, University of California Press, 1991, p. 171.

[16] *Ad Herennium*, trad. de Harry Caplan, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1954, I, iv.

[17] *Ibid.*, I, xvi.

[18] Aristóteles, *Retórica*, V, 1, 15.

[19] *Ibid.*

[20] *Ibid.*

[21] Quintiliano, *Institutio Oratoria*, V, 7, 4-5.

[22] Aristóteles, *Retórica*, III, 1, 7.

[23] De <http://www.historyplace.com/speeches/douglass.htm>

## CAMPEONES DE LA RETÓRICA II

### Marco Tulio Cicerón

#### *El perro de presa del Foro romano*

[24] Erasmo de Rotterdam, *El ciceroniano*, Madrid, Akal, 2009.

[25] Cicerón, *Bruto*, XII, 45.

[26] Cicerón, *De Partitione*, en C. D. Yonge, *The Orations of Marcus Tullius Cicero*, vol. 4, Londres, G. Bell and Sons, 1921, p. 525.

[27] Sobre esta y otras citas biográficas, véase Anthony Everitt, *Cicero: A Turbulent Life*, Londres, John Murray, 2001.

[28] Cicerón, *In Pisonem*, en *Orations*, trad. de N. H. Watts, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1931.

[29] Cicerón, *The First Oration Against Catiline*, en William Jennings Bryan, *The World's Famous Orations*, Funk and Wagnalls, 1906.

[30] Adrian Goldsworthy, *Antony and Cleopatra*, Londres, Weidenfeld & Nicolson, 2010, p. 245.

## LA TERCERA PARTE DE LA RETÓRICA

### ELOCUCIÓN

[31] Matthew Arnold, *On Translating Homer: Last Words*, Londres, Longman, 1862, p. 31.

- [32] Alexander Pope, *The Iliad of Homer* (ed. de 1899), p. xlii (en <http://bit.ly/mBKMUt>).
- [33] Brian MacArthur (ed.), *The Penguin Book of Historic Speeches*, Londres, Viking, 1995, p. 61.
- [34] «Politics and the English Language», en *Shooting an Elephant: And Other Essays*, Londres, Penguin Modern Classics, 2009. [Trad. esp. «La política y la lengua inglesa» en *Matar a un elefante y otros escritos*, Madrid, Turner, 2006].
- [35] Quintiliano, *Institutio Oratoria*, XI, 1, 1-3.
- [36] *Ibid.*, XI, 1, 9-10.
- [37] Aristóteles, *Retórica*, X, 3, 14.
- [38] En William Dominick y John Hall (eds.), *A Companion to Roman Rhetoric*, Malden, Massachusetts, Blackwell, 2007.
- [39] Quintiliano, *Institutio Oratoria*, VI, 3, 5.
- [40] Cicerón, *De Oratore*, II, 247.
- [41] Aristóteles, *Retórica*, IX, 3, 8.
- [42] Samuel Butler, *Hudibras*, I, 1, 89-90.
- [43] Richard A. Lanham, *A Handlist of Rhetorical Terms*, 2.a ed., Berkeley, University of California Press, 1991, p. 78.

### CAMPEONES DE LA RETÓRICA III

#### Abraham Lincoln

#### «Algunas observaciones oportunas»

- [44] Carl J. Richard, *The Founders and the Classics: Greece, Rome and the American Enlightenment*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1994, p. 24.
- [45] Jefferson a Peter Charles L'Enfant, 10 de abril de 1791, facsímil autógrafo, Biblioteca del Congreso; <http://1.usa.gov/1bHEyS>.
- [46] Facsímil, Biblioteca del Congreso; <http://1.usa.gov/1ThIaC>, transcrito en <http://www.bartleby.com/124/pres31.html>.
- [47] Garry Wills, *Lincoln at Gettysburg: The Words that Remade America*, Nueva York, Simon and Schuster, 1992.
- [48] La Biblioteca del Congreso ofrece varios recursos para estudiar el discurso de Gettysburg en <http://1.usa.gov/1WrJ86>.
- [49] Citado en Amanda Foreman, *A World on Fire: An Epic History of Two Nations Divided*, Londres, Allen Lane, 2010, p. 561.

### LA CUARTA PARTE DE LA RETÓRICA

#### MEMORIA

- [50] John O'Keefe y Lynn Nadel, *The Hippocampus as a Cognitive Map*, Oxford, Clarendon Press, 1978.
- [51] Cicerón, *De Oratore*, II, 360.
- [52] Quintiliano, *Institutio Oratoria*, XI, 2, 7.
- [53] Cicerón, *De Oratore*, II, 353-354.
- [54] Quintiliano, *Institutio Oratoria*, XI, 2, 18.
- [55] *Ad Herennium*, trad. de Harry Caplan, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1954, III, xvi.

- [56] *Ibíd.*, III, xvi.  
 [57] *Ibíd.*, III, xix.  
 [58] *Ibíd.*, III, xx.  
 [59] Del comentario de Alberto Magno a Aristóteles, *De Memoria*, citado y traducido en Frances A. Yates, *The Art of Memory*, Chicago, University of Chicago Press, 1966, p. 68.  
 [60] Citado en Mary Carruthers, *The Book of Memory: A Study of Memory in Medieval Culture*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990, pp. 283-284.  
 [61] Quintiliano, *Institutio Oratoria*, XI, 2, 41.  
 [62] Yates, *The Art of Memory*, p. 34.  
 [63] Gyles Brandreth, *The Complete Public Speaker*, Londres, Robert Hale, 1983, p. 45.

## CAMPEONES DE LA RETÓRICA IV

### Churchill y Hitler

- [64] Citado en Andrew Roberts, *Eminent Churchillians*, Londres, Weidenfeld, 1994, p. 165.  
 [65] David Cannadine (ed.), *Blood, Toil, Tears and Sweat: Winston Churchill's Famous Speeches*, Londres, Cassell, 1989.  
 [66] Citado en Andrew Roberts, *Hitler and Churchill: Secrets of Leadership*, Londres, Weidenfeld & Nicolson, 2003, p. 37. [Trad. esp.: *Hitler y Churchill. Los secretos del liderazgo*, Madrid, Taurus, 2003].  
 [67] Winston Churchill, *My Early Life*, Londres, Thornton Butterworth, 1930, p. 16. [Trad. esp.: *Mi juventud. Autobiografía*, Granada, Almed, 2010].  
 [68] Citado en la introducción a Cannadine (ed.), *Blood, Toil, Tears and Sweat*, p. 3.  
 [69] Winston Churchill, *Savrola: A Tale of the Revolution in Laurania*, Londres, Longman Green, 1900, p. 50.  
 [70] Discurso en Riding School, Londres, 27 de julio de 1878.  
 [71] Citado en la introducción a Cannadine (ed.), *Blood, Toil, Tears and Sweat*, p. 6.  
 [72] *Ibíd.*  
 [73] *Ibíd.*, p. 7.  
 [74] Roberts, *Hitler and Churchill*, p. 40.  
 [75] De la introducción a Cannadine (ed.), *Blood, Toil, Tears and Sweat*, p. 5.  
 [76] Citado en Roberts, *Eminent Churchillians*, p. 164.  
 [77] De la introducción a Cannadine (ed.), *Blood, Toil, Tears and Sweat*, p. 2.  
 [78] Adolf Hitler, *Mein Kampf*, I, 3.  
 [79] F. Reck-Malleczewen, *Diary of a Man in Despair*, Londres, Duckworth, 1995, pp. 22-23.  
 [80] Virginia Cowles, *Looking for Trouble*, Londres, Hamish Hamilton, 1941, pp. 153-154.  
 [81] Hitler, *Mein Kampf*, II, 6.  
 [82] El secretario de Ribbentrop, Reinhard Spitzky, citado en Roberts, *Hitler and Churchill*, p. 35.  
 [83] Citado en Roberts, *Hitler and Churchill*, pp. 28-31.  
 [84] Brian MacArthur (ed.), *The Penguin Book of Historic Speeches*, Nueva York, Viking, 1995, pp. 40-41.  
 [85] Richard Overy, *The Dictators: Hitler's Germany and Stalin's Russia*, Londres, Allen Lane, 2004, p. 13. [Trad. esp.: *Dictadores: la Alemania de Hitler y la Unión Soviética de Stalin*, Barcelona, Tusquets, 2010].

## LA QUINTA PARTE DE LA RETÓRICA

### ACCIÓN

- [86] Aristóteles, *Retórica*, IX, 3, 1.
- [87] Philip Collins, «They Don't Make Speeches Like They Used To», *The Times*, 20 de enero de 2011.
- [88] *Ad Herennium*, trad. de Harry Caplan, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1954, III, xii.
- [89] Gyles Brandreth, *The Complete Public Speaker*, Londres, Robert Hale, 1983, p. 49.
- [90] John Bulwer, *Chirologia: or the naturall language of the hand. Composed of the speaking motions, and discoursing gestures thereof. Whereunto is added Chironomia: or, the art of manuall rhetoricke. Consisting of the naturall expressions, digested by art in the hand, as the chieftest instrument of eloquence*, Thomas Harper, 1644.
- [91] *Ad Herennium*, III, xv.
- [92] Citado en el *Reader's Digest*, febrero de 1967.

## LAS TRES RAMAS DE LA ORATORIA

- [93] Aristóteles, *Retórica*, II, 1, 3.

## LA PRIMERA RAMA DE LA ORATORIA

### RETÓRICA DELIBERATIVA

- [94] Francis Bacon, *The Advancement of Learning* (1605), XVIII, 2.
- [95] *Ad Herennium*, trad. de Harry Caplan, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1954, III, v.
- [96] Demóstenes, *Orations*, trad. de J. H. Vince, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1930.
- [97] Todavía se puede consultar *online*: <http://www.guardian.co.uk/commentisfree/2010/feb/25/falklands-britains-expensive-nuisance>.
- [98] Aristóteles, *Retórica*, III, 1, 4.

## CAMPEONES DE LA RETÓRICA V

### **Martin Luther King Jr.** *La fe en los sueños*

- [99] Véase especialmente John H. Patton, «“I Have a Dream”: The Performance of Theology Fused with the Power of Orality», en Carolyn Calloway-Thomas y John Louis Lucaites (eds.), *Martin Luther King Jr and the Sermonic Power of Public Discourse*, Tuscaloosa, University of Alabama Press, 1993.
- [100] Alexandra Alvarez, «Martin Luther King's “I Have a Dream”: The Speech Event as Metaphor», *Journal of Black Studies*, vol. 18, marzo de 1988.
- [101] Sobre esto, véase David A. Bobbitt, *The Rhetoric of Redemption: Kenneth Burke's Redemption Drama and Martin Luther King Jr's “I Have a Dream” Speech*, Lanham, Rowman and Littlefield, 2004.

- [102] Walter Ong, *Orality and Literacy: The Technologizing of the Word*, Londres, Methuen, 1982, pp. 36-77.
- [103] Noviembre de 1963, entrevista con el estudioso de retórica Donald Smith, citada en Carolyn Calloway-Thomas y John Louis Lucaites (eds.), *Martin Luther King Jr and the Sermonic Power of Public Discourse*, op. cit.
- [104] Drew Hansen, *The Dream: Martin Luther King, Jr., and the Speech That Inspired a Nation*, Waterville, Thorndike Press, 2003.

## LA SEGUNDA RAMA DE LA ORATORIA

### RETÓRICA JUDICIAL

- [105] Edward P. J. Corbett y Robert J. Connors, *Classical Rhetoric for the Modern Student*, 4.a ed., Oxford, Oxford University Press, 1999.
- [106] En una entrevista de la MSNBC, 25 de marzo de 2010.

## CAMPEONES DE LA RETÓRICA VI

### Barack Obama

#### *La audacia del tropo*

- [107] «Barack Obama: My Spiritual Journey», *Time Magazine*, 16 de octubre de 2006.
- [108] Barack Obama, *Dreams from My Father: A Story of Race and Inheritance*, Nueva York, Crown, 2004, p. 67. [Trad. esp.: *Los sueños de mi padre. Una historia de raza y herencia*, Granada, Almed, 2008].
- [109] Informe de la BBC, 22 de marzo de 2010: <http://news.bbc.co.uk/1/hi/world/americas/8579389.stm>.
- [110] US National Archives [http://www.archives.gov/exhibits/charters/declaration\\_transcript.html](http://www.archives.gov/exhibits/charters/declaration_transcript.html).
- [111] Obama, *Dreams from My Father*, p. 294.
- [112] *The New York Times* tiene un vídeo y una transcripción en <http://elections.nytimes.com/2008/results/president/speeches/obama-victory-speech.html>.
- [113] Transcripción oficial en <http://www.whitehouse.gov/blog/inaugural-address/>.

## LA TERCERA RAMA DE LA ORATORIA

### RETÓRICA EPIDÍCTICA

- [114] Tomado de *Isocrates*, trad. de George Norlin, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1980.
- [115] Tomado de Rosamond Kent Sprague (ed.), *The Older Sophists: A Complete Translation by Several Hands of the Fragments in Die Fragmente Der Vorsokratiker Edited by Diels-Kranz with a New Edition of Antiphon and of Euthydemus*, Columbia, University of South Carolina Press, 1972.
- [116] Brian MacArthur (ed.), *The Penguin Book of Twentieth-Century Speeches*, Nueva York, Viking, 1992, pp. 81-83.



## CAMPEONES DE LA RETÓRICA VII

### El escritor de discursos desconocido

[117] Ronald Millar, *A View from the Wings*, Londres, Weidenfeld & Nicolson, 1993.

[118] Peggy Noonan, *What I Saw at the Revolution*, Nueva York, Random House, 1990.

---

## NOTAS A PIE DE PÁGINA

(1) No hace falta que responda.

(2) «What Would Jesus Do?».

(3) Este párrafo es un buen ejemplo del tipo de argumento que se encuentra en la retórica. Como veremos, Aristóteles dijo que la retórica y la lógica operan de formas fundamentalmente distintas. Los argumentos lógicos avanzan mediante silogismos: rigurosas cadenas de deducciones que conducen infaliblemente de una premisa a una inferencia sin ninguna interrupción, ni siquiera para ir al baño. El equivalente en el campo de la retórica es algo llamado entimema. Más tarde lo veremos a fondo; ahora bastará decir qué es lo que puede considerarse «lógica difusa»: las demostraciones de la lógica matemática, en las que las cosas son o blancas o negras, no son válidas para los asuntos humanos. En la retórica, es posible basar una «prueba» en lo que parece probable o razonable. Y aquí es donde hay espacio para la maniobra. Los resultados de Google son una medida intuitiva razonable. Pero también pueden ser engañosos. Así lo descubrí, con gran consternación por mi parte, cuando en un artículo publicado en *The Guardian* sobre el difunto Bill Hicks —quejándome sobre el vocabulario de «devoción religiosa sin rebozo» que emplean sus fervientes partidarios para hablar de él— observé que «si buscas en Google “Bill Hicks” y “profeta” obtienes más de 47.000 resultados». Los comentarios de los lectores —que, para mi consuelo, en su mayor parte eran trágicos devotos de Hicks— señalaban que si tecleas «chicken» y «creosote» [«pollo» y «creosota»] obtienes 503.000 resultados, «albumen» y «sumptuous» [«albúmina» y «suntuoso»], 9.750 resultados y que «lamentablemente los testículos de Sam Leith solo obtienen 3.870 resultados».

(4) Un hombre que en una ocasión aludió a su esposa en público con un término grosero y machista.

(5) Una mujer que... bueno, ya sabe. Inserte los ejemplos que se le ocurran.

(6) Una no llega a tercera en el concurso de Miss Alaska simplemente por su cara bonita.

(7) Su discípulo Isócrates vivió noventa y ocho años. La retórica es buena para la salud.

(8) Así llamado, supuestamente, porque se reunía en una gran roca sobre Atenas. Pagos significa «gran roca».

(9) Así llamada, supuestamente, porque se reunía en el santuario del dios del sol, Apolo Helios.

(10) Se suele traducir como *Instituciones oratorias*. [N. de la T.]

(11) Por razones de espacio se imponen ciertas simplificaciones históricas.

(12) ¡Sí, una mujer! ¡Y, además, monja! Muchos lectores habrán pensado que no iban a encontrar mujeres ni monjas en este libro, pero ahí está. La hermana Miriam Joseph (1898-1982), nacida Agnes Lenore Rauh, fue una monja estadounidense que estudió periodismo antes de hacerse novicia. Pasó la mayor parte de su vida adulta enseñando en el departamento de inglés de una universidad católica. Movida por la conferencia de un profesor invitado de la Universidad de Chicago sobre «La base metafísica de las artes liberales», la hermana Miriam intentó restablecer el antiguo trívium como curso obligatorio para los estudiantes de primero de Filología Inglesa. Entonces escribió una tesis doctoral sobre el efecto de la retórica formal en el lenguaje de Shakespeare y siempre abogó por la introducción del trívium en la educación. Es autora de *The Trivium: The Liberal Arts of Logic, Grammar and Rhetoric – Understanding the Nature and Function of Language* (1937).

(13) De hecho, dicha taxonomía es una de las formas en que se puede consultar un recurso *online* absolutamente inestimable: *Silva Rhetoricae* (<http://rhetoric.byu.edu/>) o «Bosque de la retórica». Contiene los nombres griegos, latinos e ingleses de las figuras, y se pueden buscar individualmente así como navegar por grupos: figuras «de amplificación», «de equilibrio», «de exageración» y cualquier cosa que se le ocurra. Todo lo que recomiende este sitio, mantenido por el doctor Gideon Burton, de la Brigham Young University, es poco. Tres hurras para los mormones.

(14) En inglés «Like Letter», por lo que el propio nombre, al empezar las dos palabras con «l», ya ejemplifica la aliteración. [N. de la T.]

(15) *Herstory*, «historia de ella» literalmente, se refiere a la historia escrita desde una perspectiva feminista y que pone de relieve el papel de las mujeres. *Womyn* es una forma alternativa de escribir «women» (mujeres) por parte de autoras feministas que quieren evitar utilizar al hombre como norma, pues «men» significa hombres. [N. de la T.]

(16) Su esposa puso término a la situación cuando la descubrió y escribió a Puttenham con sequedad: «Tengo bajo mi custodia a la señorita que has elegido, según ha confesado, para tu disfrute».

(17) Es un viejo cínico, nuestro héroe. También afirma que «la mayoría de los hombres cometen delitos cuando pueden hacerlo».

(18) Aristóteles nunca vio disturbios juveniles ni a ellos permanentemente alienados, así que su visión de los jóvenes es bastante optimista.

(19) El discurso de Bruto, que vino antes, es notablemente más autoritario. En primer lugar lanza una sucesión de imperativos: pide silencio, proclama su honor y parece dar a entender que la audiencia tiene que prestar atención y mejorar su actitud. El ostentoso uso del clímax tampoco sirve de mucha ayuda y hay algo sospechosamente circular en la idea de que la audiencia debe creerle por su honor y respetar su honor para... creerle. Estas son precisamente las debilidades que Marco Antonio utiliza para desmontar su argumento, hasta el punto de «avivar vuestros sentidos para poder juzgar mejor», aunque no de la forma que Bruto esperaba.

Romanos, compatriotas y amigos, oídme defender  
mi causa y guardad silencio para que podáis oírme.  
Creedme por mi honor y respetad mi honra,  
a fin de que me creáis: juzgadme con vuestra rectitud  
y avivad vuestros sentidos para poder juzgar mejor.

(20) En inglés, «Friends, romans, citizens». [N. de la T.]

(21) Blair «se tragaba» la «t» intervocálica al final de determinadas palabras y la sustituía por la oclusiva glotal, producida por la interrupción del flujo pulmonar de aire en la glotis. Junto con la apertura de las vocales, son rasgos que adoptó de la pronunciación inglesa más popular. [N. de la T.]

(22) Que Mandelson confundiera el puré de guisantes con el guacamole significaba que nunca había ido a un *fish and chips*, pues el puré de guisantes se suele servir como acompañamiento, y que estaba intentando hacerse el popular. Cuando en 2006 Blair viajó a Estados Unidos y dejó al viceprimer ministro Prescott a cargo del gobierno, este fue sorprendido jugando al croquet en la residencia oficial de campo de Dorneywood. [N. de la T.]

(23) Agradezco enormemente a Hilary Lowinger y a Adam Macqueen, de *Private Eye*, por buscarme esta caricatura en los archivos.

(24) El polisíndeton —«del... del»— otorga a esta resonante frase de tres partes una inspiración creciente, además de una tenue y deliberada resonancia bíblica.

(25) Alusión a la arenga de Enrique a sus tropas ante Harfleur (Shakespeare, *Enrique V*, acto III, escena 1). [N. de la T.]

(26) John Barrowman, actor, bailarín, presentador y cantante británico, escribió un libro de memorias titulado *I Am What I Am* [Soy lo que soy]. [N. de la T.]

(27) Se podría comparar con el comienzo del discurso de Hitler en 1933 a los trabajadores de la fábrica Siemens Dynamo en Berlín.

(28) Premisa primera.

(29) Premisa segunda.

(30) ¡Tachán! Conclusión.

(31) Hay cierto debate sobre si se debe caracterizar al entimema como «silogismo abreviado» (en el que una premisa está oculta) o como «silogismo retórico» (en el que las proposiciones son probables en vez de categóricas), pero tras un cuidadoso examen de la literatura especializada, la expresión «chapucero» me sirve satisfactoriamente para dar a cada uno su parte de razón.

(32) «Elvis no ha muerto. Solo se fue a casa». Agente K.

(33) Esta comparación ya es tan corriente en la retórica política que se ha convertido en un chiste. La ley de Godwin —un clásico de Internet— afirma que «a medida que una discusión online se alarga, la probabilidad de que aparezca una comparación en la que se mencione a Hitler o a los nazis tiende a 1».

(34) Mi traducción del original griego es más bien libre.

(35) No obstante, a veces se puede utilizar un lugar común relacionado con una audiencia dentro de una audiencia para ganarse al grupo más amplio. Cuando el provincialismo se asocia con honestidad, la fórmula «Allí de donde yo vengo solemos decir...» puede surtir efecto sobre una audiencia nacional. De ahí la digresión electoral de Sarah Palin: «Tuve el privilegio de vivir la mayor parte de mi vida en una ciudad pequeña. Yo no era más que la típica *hockey mom* y me apunté a la asociación de padres y maestros. Me encantan las *hockey moms*. ¿Sabe cuál es la diferencia entre una *hockey mom* y un pit bull? El pintalabios».

(36) Cuando sir Max Hastings era director del *Evening Standard* de Londres, solía decir que ningún día era tan

corto como para que no hubiera tiempo de hacer leña de algún exalumno de la elitista Harrow School caído.

(37) Este también es un buen ejemplo de *enárgeia*, que consiste en dibujar una imagen mental que llegue de forma indeleble al ojo interior del oyente. Ese bracito se te queda grabado.

(38) Esta es la figura, llamada *paromologia* en griego, en la que admites, o parece que admites, parte de lo que afirma el adversario. Convierte lo que con frecuencia es necesidad en virtud, pues te hace parecer honesto y escrupuloso, resta fuerza al oponente y te permite poner el énfasis del argumento donde te resulte favorable. Es el equivalente de una retirada táctica o del judoka que utiliza en su favor la fuerza del contrincante.

(39) Por cierto, en YouTube se puede ver un maravilloso vídeo del difunto Ian Richardson leyendo esta parte: <http://bit.ly/hellspeech>.

(40) «¿Y en qué consiste, pues, no ser vencido?» equivale a decir: «¿Qué significa no ser derrotado sino eso [que tu voluntad, odio, valor y determinación permanecen intactos]?».

(41) Se han planteado interrogantes de crítica literaria y teológicos sobre si a Satán se le ocurre que existe la posibilidad de arrepentirse, pero aquí no vamos a ocuparnos de ellos.

(42) Evite a cualquier precio el remake con Liz Hurley.

(43) Rapear, normalmente, pero a veces pegar un tiro a alguien.

(44) Áter ego del cantante. [N. de la T.]

(45) Observe que, como Steve Jobs, Eminem afirma que está diciendo la verdad («seguro... esta es la idea»), una estrategia que desde el punto de vista intelectual podría parecer innecesaria, pero que, a la vista de lo crédulas que son las audiencias, rara vez deja de surtir efecto. Pensemos en cuántas veces oímos decir «voy a ser franco», «honestamente».

(46) Compare la popularidad del difunto Kurt Cobain, que anunció: «Me odio y quiero morir» —y realmente lo pensaba—, aunque se suponía que su público no debía compartir sus sentimientos.

(47) Cicerón se burló de un orador menor llamado Curio por tener una memoria tan deficiente que «a veces, cuando había anunciado tres puntos, añadía un cuarto o se le olvidaba el tercero». El público contemporáneo solo tiene que acordarse del sketch de Monty Python sobre la Inquisición española («¡Nuestra gran arma es la sorpresa! La sorpresa y el miedo... el miedo y la sorpresa... Nuestras dos armas son el miedo y la sorpresa... y la eficacia despiadada... Nuestras tres armas son el miedo, la sorpresa y la eficacia despiadada...») para comprobar cómo algo así puede resultar embarazoso.

(48) Por cierto, *anamnesis* es el término culto para recordar conversaciones o acontecimientos pasados, sea deambulando públicamente por la senda de la memoria como Ronnie Corbett en su sillón y el juez Shallow de *Enrique IV, Parte 2*, o como cuando uno se pregunta: «¿No fue Robert Lowell quien dijo: “La memoria es el genio”?».

(49) Aunque a un esclavo nunca se le podía torturar sin el consentimiento de su dueño. ¿Qué estaba pensando de aquella gente? ¿Que eran bárbaros?

(50) Se filtró un memorándum de un directivo de la cadena de derechas Fox News en el que se indicaba a los informadores que explotaran la desconfianza popular hacia el gobierno: «1) Siempre que sea posible, utilicen el término “seguro sanitario gestionado por el gobierno” o, si se impone la brevedad, la “opción gubernamental”; 2) cuando sea necesario utilizar el término “opción pública” (que, después de todo, está firmemente arraigado en el léxico del país), empleen el calificativo “supuesta”, como en “la supuesta opción pública”».

(51) Es notorio que su causa se desmoronó cuando se descubrió que había cometido perjurio, lo que provocó su caída en desgracia y su condena a prisión.

(52) El quiasmo es más evidente en la frase inglesa original: «Well, he would, wouldn't he?». [N. de la T.]

(53) Aquí se ve cómo valoraba Cicerón la experiencia en el mundo real: esto es retórica como *techné*, como habilidad práctica.

(54) Así llamadas porque seguían el modelo de los ataques de Demóstenes a Filipo de Macedonia.

(55) A veces se les denomina asiático, ático y rodio, de ahí «asianismo» y «aticismo»: véase el glosario.

(56) Los chats, por ejemplo, han dado lugar a todo un código basado en abreviaturas como brb (be right back: ahora vuelvo) o lol (laughing out loud: riendo a carcajadas). [N. de la T.]

(57) *Rascal* significa «granuja» en inglés. [N. de la T.]

(58) Y continúa con una analogía intolerante sobre los travestidos: «No de otra suerte que parecerían mal los hombres con collares y perlas y vestido talar, que son los atavíos de las mujeres, y el traje triunfal, que es la cosa más majestuosa que hay, le estaría mal a las mujeres». Cada uno, lo que le apetezca. En cualquier caso, el argumento general de Quintiliano se sostiene.

(59) Nada que ver con el refresco. *Colon* (plural, *cola*) es el término culto para cláusula.

(60) La clásica frase de César «Veni, vidi, vici» sería un ejemplo de isocolon, mientras que el verso «Vite, adoréte, abraséme», de *El burlador de Sevilla* de Tirso de Molina, lo sería de tricolon ascendente. [N. de la T.]

(61) Soslayar un tema con una digresión. Se habrá dado cuenta cuando ocurre en las noticias. «Señor ministro, ¿mintió o no mintió en su declaración ante el Parlamento?». «Me alegro mucho de que me haga usted esa pregunta. Lo más importante ahora —creo que todos estamos de acuerdo en eso— es mi campaña para salvar las escuelas y hospitales...».

(62) Interrumpir lo que se está diciendo para dirigirse a alguien que no está entre los oyentes. «¡Oh, dioses!» es un caso sencillo. También se utiliza cuando quien habla en un funeral se dirige a la persona fallecida. En el funeral de Diana, princesa de Gales, el conde de Spencer empezó dirigiéndose a la audiencia, pero después continuó: «Hoy tenemos la oportunidad de darte las gracias por cómo iluminaste nuestras vidas, aunque Dios solo te concedió media vida».

(63) Describe una duda o deliberación real o fingida; un orador luchando consigo mismo. Como era de esperar, *Hamlet* está saturada de esta figura. «Ser o no ser...» quizá sea la aporía más célebre en la historia de la literatura.

(64) Halagar a la audiencia, básicamente. Es raro que no funcione.

(65) Cuando el orador se dirige al pueblo.

(66) Se refiere a la *Squatter Sovereignty*, una controvertida doctrina según la cual los ciudadanos de los territorios federados debían decidir por sí mismos si sus territorios se integraban en la Unión como estados esclavistas o abolicionistas. Sus partidarios la llamaban «soberanía popular» y «derecho al autogobierno», mientras que sus detractores del noreste la calificaban de *Squatter Sovereignty* o soberanía intrusa. [N. de la T.]

(67) Por cierto, después de la invasión de Irak por la coalición hubo versiones menos elegantes de este tipo de maniobra retórica. Como las armas de destrucción masiva, el casus belli, no se materializaron, los partidarios de la guerra se dedicaron a intentar defender retrospectivamente una intervención liberal contra la tiranía y a difundir los supuestos vínculos entre Sadam y Al Qaeda.

(68) Algunos se dieron cuenta. «Las mejillas de todos los estadounidenses deben enrojecer de vergüenza al leer las afirmaciones estúpidas, insulsas y obtusas del hombre al que hay que presentar a las potencias extranjeras como el presidente de Estados Unidos —declaró el *Chicago Times*, y añadió—: Fue en defensa de esta Constitución, y de la Unión creada de acuerdo con ella, por lo que nuestros oficiales y soldados dieron sus vidas en Gettysburg. ¿Cómo se atreve, ante sus tumbas, a falsear la causa por la que murieron y a difamar a los estadistas que fundaron el Estado? Aquellos hombres se respetaban demasiado como para declarar que los negros eran sus iguales o tenían derecho a los mismos privilegios».

(69) Esto no era una figura del lenguaje, o no solo una figura del lenguaje. En la mitología dio a luz a las nueve musas después de nueve noches consecutivas de pasión con Zeus.

(70) «El espíritu del lugar» es como se suele traducir esa expresión.

(71) La versión de Quintiliano señala sucintamente que «las deidades no se mostraron desagradecidas con él».

(72) Por cierto, la idea de que la memoria era como una tablilla de cera no es de Cicerón. La sugirió Platón por primera vez en su *Teeteto*: «Supongamos que cada hombre tiene en su mente un bloque de cera de diversas cualidades, el don de la Memoria, la madre de las Musas; y este recibe el sello de aquellas sensaciones y percepciones que desea recordar. Lo que se graba es recordado y conocido por él mientras dure la impresión, pero aquello cuya impresión es borrosa o imperfecta en algún sentido, se olvida y se ignora».

(73) En julio de 2009 un trabajo de Amir Raz et ál. publicado en la revista de neuropsicología *Neurocase*, «A Slice of Pi: An Exploratory Neuroimaging Study of Digit Encoding and Retrieval in a Superior Memorist», describía las pruebas realizadas con un sujeto que había utilizado el método de los *loci* para memorizar el número  $\pi$  con 2 elevado a 16 decimales, es decir, con 65.536 decimales, pero solo le hicieron resonancia magnética para los primeros 540...

(74) Excepto, curiosamente, a gente como el equipo de Pixar, que hace películas en tres dimensiones generadas por ordenador. Emplean cámaras virtuales —esencialmente cámaras imaginarias hechas de cálculos matemáticos; filman personajes virtuales, también hechos de cálculos matemáticos— y la física de sus lentes es fiel al mundo real.

(75) Debido a esto los estudiosos tuvieron que resolver un verdadero rompecabezas: siglos de convenciones y erudición descansaban sobre la convicción medieval de que *De Inventione* y *Ad Herennium* eran la *Primera* y la *Segunda Retórica de Tulio* y que, por lo tanto, era posible extrapolarlas y sintetizarlas. Peor aún, como Cicerón incluye la memoria en la «Prudencia» en *De inventione*, y santo Tomás de Aquino recogió la idea y la relacionó con la virtud cardinal de la Prudencia, la mnemotecnia quedó integrada en la moralidad cristiana, lo que conduce a algunos estudiosos a preguntarse si los círculos de Dante en el Paraíso y el Infierno no eran, en realidad, palacios

de la memoria. Todo esto constituye una saludable lección de la forma en que es posible edificar tambaleantes edificios de teología sobre un pequeño malentendido textual. Santo Tomás cristianizó *Ad Herennium*, en parte lo malinterpretó —leyó «soledad» como «solicitud», descubriendo accidentalmente un aspecto devocional en la obra — y se convirtió en el santo patrón de la mnemotecnica medieval.

(76) Aquí vemos la confusión «soledad/solicitud» en acción. No tenías que ir a un sitio tranquilo a memorizar tus imágenes, debías tenerles afecto. Y, sin embargo, de nuevo, el trabajo publicado en *Neurocase* que he citado anteriormente sobre el prodigio que memorizaba  $\pi$  con 2 elevado a 16 decimales describe cómo el sujeto «indica que imaginar situaciones afectivas y de alto contenido emocional es decisivo para la memorización».

(77) Obviamente, lo importante en la frase («No puedo ver los barcos españoles porque no están a la vista») es que hay muchas palabras que comienzan con ese que le obligan a articular claramente. [N. de la T.]

(78) Según Clive James, la versión original sonaba «como un gato deslizándose por una pizarra».

(79) El busto fue retirado por su sucesor, Barack Obama.

(80) Si se mira con atención, se observará que Churchill utiliza la palabra «fracasar» en un sentido diferente de como lo hace Bush. Su colocación al principio de la enumeración sugiere que la está utilizando con el significado de «faltar la fuerza» más que en el de no lograr un objetivo. En la formulación de Bush «fracasar» tiene una fuerza adicional por su congruencia connotativa con los términos anteriores, pero donde estos describen la determinación de las fuerzas estadounidenses, parece que habla de su efecto en el mundo. La retórica de Churchill aquí es principalmente de resistencia; en el caso de Bush, de una implacable proyección de fuerza. Cuidado, amigos.

(81) Se refiere a «will not... will not... will not....will not», el auxiliar para formar el futuro en inglés. [N. de la T.]

(82) Es necesario decir que sobre el carácter de Churchill hay voces que disienten. Su uso entusiasta del gas venenoso para aplacar desórdenes en las colonias y su tratamiento despectivo de Gandhi se deben contraponer a sus posturas caballerosas y heroicas.

(83) Weiss Ferdl también hacía humor sobre el Führer. Durante su actuación en un cabaré de Múnich, sacaba un montón de retratos enmarcados de líderes nazis y reflexionaba en voz alta: «No sé si colgarlos o ponerlos contra la pared».

(84) Aunque de forma menos alarmante, Churchill se permitió el mismo tipo de guiño. Al parecer, después de un discurso particularmente conmovedor murmuró: «Eso les ha impresionado, ¿eh?».

(85) Un error del que otros dictadores nunca aprenden. Solo hay que recordar al coronel Gadafi. Kim Jong-il, con su ridículo traje de paracaidista, probablemente sea el ejemplo más osado.

(86) Esto es lo que podría denominarse la «broma del Club de la Lucha» ya que, como en la película del mismo título, las dos primeras reglas eran iguales.

(87) ¡Ja, ja! Muy bueno.

(88) ¡Ja, ja!

(89) ¡Genial!

(90) Si nos paramos a pensarlo un poco, esto es como la teoría de que solo veinte personas compraron el primer álbum de Velvet Underground pero todos los que lo hicieron crearon un grupo.

(91) Siempre me ha parecido que el marxismo clásico encarna esta contradicción —o, visto de otro modo, utiliza sin ambages la compulsión como estrategia retórica—. Si los marxistas tuvieran una fe absoluta en la doctrina de la inmanencia histórica y de la inevitabilidad del fin del capitalismo, no tendrían que molestarse en agitar en pro de la revolución.

(92) En el original *argie-ment*. *Argie* es una forma despectiva de referirse a los argentinos en inglés. [N. de la T.]

(93) También se puede observar lo rápidamente que comienza a disponer sus códigos: King está alineando su causa con la causa nacional «americana».

(94) King no solo comienza refiriéndose a un periodo de tiempo, sino que, también como Lincoln, utiliza la palabra «scores», veintena, un arcaísmo deliberado y en absoluto casual. Esto es, literalmente, lo que dicen: «Hace cinco veintenas de años» y «Hace cuatro veintenas y siete años», respectivamente. [N. de la T.]

(95) King también hace un llamamiento apenas codificado a la «maravillosa nueva militancia a la que se ha volcado la comunidad negra» (y que —esto no lo menciona— amenazaba con dividir su movimiento): no hacer nada es erróneo, pero tampoco debían «permitir que nuestra protesta creativa degenerare en violencia física».

(96) Isaías 40, 4-5: «Que se alcen todos los valles y se rebajen todos los montes y collados; que se allanen las cuestas y se nivelen los declives. Porque va a mostrarse la gloria de Yahvé, y a una la verá toda la carne».

(97) La transcripción de Alvarez omite aquí: «Con esta fe seremos capaces de labrar una piedra de esperanza de la

montaña de desesperación». No estoy seguro de si se trata de un error de imprenta o de transcripción.

(98) Los borradores del discurso tenían los títulos «Normalidad, nunca más» y «Un cheque anulado».

(99) Aristóteles centra su análisis de la retórica judicial en la noción de *adikia* o injusticia, que define como «perjuicio ilícito voluntario». Entonces, divide las leyes en particulares (por ejemplo, los estatutos escritos del Estado) y comunes, que define como «las normas no escritas sobre las que todos los hombres están de acuerdo». Los dos tipos se consideran juntos en los tópicos de la justicia y la injusticia.

(100) Utilizo esta palabra en el sentido teológico: los elegidos son los escogidos por Dios.

(101) La historia no es tan tajante sobre esto. Aunque al final firmó la Proclamación de la Emancipación, durante la guerra civil Lincoln escribió al *New York Tribune* para decir: «Si pudiera salvar la Unión sin liberar a ningún esclavo, lo haría, y si pudiera salvarla liberando a todos los esclavos, lo haría». Era pragmático y la esclavitud no era la principal de sus preocupaciones. En cualquier caso, lo que nos importa en relación con la retórica es que la posterioridad estadounidense prefiere verlo como un firme antiesclavista por principio, lo mismo que prefiere ver la guerra civil como una lucha contra la esclavitud y la Segunda Guerra Mundial como una lucha para salvar vidas judías del Holocausto.

(102) Obviamente, en inglés: «Yes we can», lo mismo que en el poema de Heaney, mencionado a continuación: «squat pen rests». [N. de la T.]

(103) Otro eslogan ganador —«I like Ike» [Me gusta Ike]— funciona de la misma manera. Se me ocurre que Neil Kinnock, cuando empezó a proclamar estúpidamente «¡We're ALL RIGHT! ¡We're ALL RIGHT!» [estamos bien] en el mitin de Sheffield de 1992 podría haber estado intentando utilizar a su favor la magia del moloso, pero perdió las elecciones porque la primera sílaba era débil.

(104) La frase completa es: «But know this, America —they will be met». [N. de la T.]

(105) *Vir bonus dicenti peritus*. (Quintiliano adscribe esta frase a Catón en *Institutio Oratoria*, XII, 1).

(106) *Dicere enim bene nemo potest, nisi qui prudenter intelligit* (Cicerón, Bruto, 23).

(107) Aquí recurre a uno de los «tópicos» que Aristóteles describiría: pautas que gobiernan las relaciones entre ideas. Si, en general, los dioses son más fuertes que los mortales, se deduce que en este caso la norma también es aplicable.

(108) «Sé cuál es el color de este individuo y es tan blanco —dijo Smith a su público— que ni siquiera tiene sangre en las venas».

(109) Por supuesto, hay que reconocer que, al ser una canción, es mucho más probable que aparezcan figuras de repetición como esa. Todo esto solo pone de relieve lo que ya debería haber quedado claro en este libro, que con frecuencia hay una coincidencia muy estrecha entre la retórica y la poesía. La poesía o la canción puede encaminarte hacia ciertos efectos, como un trasero que se acomoda graciosamente en un confortable sillón.

(110) Aunque aquí está aislada, la fútil queja de Kyle puede calificarse un tanto emotivamente de *ekphonesis*.

(111) Quizá sería exagerar un tanto describir esto como asianismo.

(112) En Estados Unidos, los autores de discursos, actuales y pasados, se reúnen en la Judson Welliver Society.

(113) Se dice que Margaret Thatcher tampoco la recordaba.

(114) Por cierto, difícilmente se puede apelar a una autoridad mejor que san Francisco de Asís, ¿verdad? El erudito periodista Christopher Howse contó en el *Daily Telegraph* toda la historia: «Esas palabras las puso en boca de lady Thatcher Ronald Millar, su principal escritor de discursos. Él probablemente pensaba que las había pronunciado por primera vez san Francisco de Asís, pero en realidad su antigüedad no va más allá de 1912. Aparecieron en una revista religiosa francesa llamada *La Clochette*, publicada por un grupo fundado en 1901 por el padre Esther Bouquerel, que quizá las escribió. Se las atribuyeron a san Francisco cuando aparecieron reproducidas en el anverso de una estampa suya en 1920».

(115) Además de ser una líder que no sabía lo que significaba rendirse, resulta que tampoco sabía escribir correctamente «desesperanza». La letra no es muy clara, pero estoy seguro de que usó una «i». [*Despair* es la forma correcta, pero Thatcher escribió *dispair*. N. de la T.]

(116) A propósito, este comentario sobre la fuerza de suprimir la sintaxis es interesante y no solo porque Noonan tenía la fea costumbre de unir dos frases mediante una coma. Como ya debería estar claro, el lenguaje no gramatical (frases de una palabra, hipálage, verbos principales que faltan, etcétera) funciona bien en la retórica. En su libro *Winning Arguments* (Londres, Penguin, 2010) Jay Heinrichs sostiene persuasivamente que aunque George W. Bush es objeto de burla por su torpeza verbal, en realidad es un orador extremadamente efectivo. Utiliza palabras código emotivas, cargadas de ethos, «sin la distracción de la lógica. Habla en frases cortas repitiendo expresiones código en un orden efectivo, aunque irracional». Así que, cuando Bush dice: «Las familias es donde nuestra nación encuentra esperanza, donde a las alas les crecen sueños», según Heinrich, el hecho de que

sea un absurdo es mucho menos importante que el hecho de que el público oiga «familias... nación... alas... sueños».

(117) En la frase «recuperar este continente para la *libertad*», utiliza la palabra «*liberty*», que es un dácilo: un pie compuesto de tres sílabas, la primera tónica y las dos siguientes átonas. [N. de la T.]

(118) «Gracias y Cupidos» son un ejemplo de *personificación*.

(119) Sin embargo, en castellano hay casos muy utilizados en el lenguaje corriente como «a tontas y a locas» o «en carne y hueso». [N. de la T.]

(120) En español el siguiente ejemplo de Lope de Vega ridiculiza el empleo excesivo del hipérbaton: «Inés, tus bellos ya me matan, ojos, y al alma, roban pensamientos, mía, desde aquel triste, que te vieron, día, no tan crueles, por tu causa, enojos. Tus cabellos, prisiones de amor, rojos, con tal, me hacen vivir, melancolía, que tu fiera, en mis lágrimas, porfía, dará de mis, la cuenta a Dios, despojos. Creyendo que de mí no, Amor, se acuerda, temerario, levántase, deseo, de ver a quien me, por desdenes, pierde. Que es venturoso, si me admite, empleo, esperanza de amor, me dice, verde, viendo que te, desde tan lejos, veo». [N. de la T.]

(121) Le recuerdo aquí la figura de la *metáfora* solo porque está ligeramente relacionada con la *metonimia* (vid.) y porque, como esta, es considerada una figura fundamental por algunos historiadores de la retórica. El sexista que menciono en la entrada sobre la metonimia podría llamar a la mujer «muñeca», que es un uso metafórico. Si la *metonimia* opera sobre la contigüidad («las faldas» se asocian con la mujer), la *metáfora* lo hace sobre la semejanza o la identidad: «muñeca» sustituye a «mujer»..., y si sigue hablando así es posible que también termine ocurriendo en la realidad.

(122) La figura se reconoce en el original inglés del título de la canción de The Killers «I've got *soul* but I'm not a *soldier*» y de la frase de Bailey: «I've got *ham* but I'm not a *hamster*». [N. de la T.]

(123) Un ejemplo clásico en castellano: «Quien quisiere ser culto en solo un día, la jeri aprenderá gonza siguiente», de Quevedo. [N. de la T.]

(124) Los más aplicados ya se habrán dado cuenta de que, además, es un buen ejemplo de asíndeton. Y de isocolon. Y de clímax.



---

## ÍNDICE ANALÍTICO

acción

AC/DC

acomodo

*Ad Herennium*: disposición; retórica deliberativa; acción; división; exordio; logos; método de los *loci*; narración

Adams, John

Adams, Samuel

ademanes

Agustín, san

Aitken, Jonathan

*Al diablo con el diablo*, película

*ala oeste de la Casa Blanca*, *El*

Alberto Magno

*Algunos hombres buenos*, película

aliteración

«All These Things that I've Done» (The Killers)

Alvarez, Alexandra

ambigüedad

amplificación

anadiplosis

anáfora: Bush; King; Obama; Smith. *Véanse también* epístrofe; simploce

analogía

anamnesis

anapesto

antanaclasis

antífrasis

antirretórica

antítesis

antonomasia

apodioxis

*Apologia pro Tychone contra Ursum* (Kepler)

Apolonio Molón

apoplanesis

aporía

aposiopesis

apóstrofe

Aquino, santo Tomás de. *Véase* Tomás de Aquino, santo

*argumentum ad populum*

Aristófanes

Aristóteles: acción; Córax; disposición; humor; invención; kairós; logos; memoria; oratoria; personas jóvenes y mayores ; y Platón; pruebas; refutación; retórica deliberativa; retórica judicial ; sonido; tópicos

Arnold, Matthew: disposición; división; exordio; narración; peroración; prueba; refutación

*ars dictaminis*

*Arte of English Poesie, The* (Puttenham)

artes liberales

asianismo

asíndeton

asonancia

Atenas: antirretórica; Aristóteles; democracia; retórica deliberativa; tribunales

aticismo

*audacia de la esperanza, La* (Obama)

Auden, W. H.

auxesis

Bacon, Francis

«Back in Black» (AC/DC)

Bailey, Bill

Bakewell, Joan

Balfour, lord

Barnes, Julian

Bate, Walter Jackson

Bender, John

*Beowulf*, poema anglosajón

Berra, Yogi

Bevan, Aneurin

Biblia: Corintios; Eclesiastés; Génesis; Isaías

Bieber, Justin

Blair, Hugh

Blair, Tony

Blake, William

bonfiología

Bradwardine, Thomas

Brandreth, Gyles

«Bright Eyes» (Art Garfunkel)

bromas. *Véase* humor

Brown, Gordon

Bulwer, Joh

Burke, Kenneth

Burton, Gideon

Bush, George W.: y Churchill; ethos

Butler, Samuel

*caballeros de la mesa cuadrada, Los*, película  
Cameron, David  
Campesinos, Revuelta de los  
«caníbal renuente, El» (Flanders y Swann)  
Cannadine, David  
Cantley, juez  
*Cantos* (Pound)  
Carlos, príncipe  
Carneades  
«Casa dividida», discurso (Lincoln)  
Catilina  
Catón  
Catulo (Catullus)  
Catulo (Catulus)  
César, Julio  
Chamberlain, Neville  
Chaucer, Geoffrey  
«Checkers», discurso (Nixon)  
*Chicago Times*  
*Chirologia/Chironomia* (Bulwer)  
Churchill, Randolph  
Churchill, Winston: asíndeton; efectos de sonido; invectiva; «sangre, trabajo, lágrimas y sudor»  
Cicerón, Marco Tulio: acción; atribución de *Ad Herennium* ; decoro; elocución; humor; memoria;  
oratoria; retórica judicial  
*ciceroniano, El* (Erasmus)  
Cincinato  
circunlocución  
Ciro, rey de Persia  
Claudio, emperador  
Clegg, Nick  
clímax  
Clinton, Bill  
Clinton, Hillary  
«Close to You», canción (The Carpenters)  
«Club de la Lucha», broma del  
Cobain, Kurt  
*cola* [cláusulas]  
Cole, Thomas  
Collins, Philip  
Collins, coronel Tim  
Colville, Jock  
Comercio Justo  
*comprobatio*  
*concessio*  
Connors, Robert

contratos  
Cook, Peter  
Cooper, Ann Nixon  
Córax  
Corbett, Edward  
Corbett, Ronnie  
Corintios  
Cowles, Virginia  
«Creep» (Radiohead)  
cristianismo: kerygma; memoria; Satán  
Cromwell, Oliver  
*cuento del caballero, El* (Chaucer)

*Danger Mouse*, serie de dibujos animados  
Dante  
*De acuerdo, Jeeves* (Wodehouse)  
*De Copia* (Erasmus)  
*De Inventione* (Cicerón)  
*De Memoria Artificiali* (Bradwardine)  
*De Oratore* (Cicerón)  
decoro  
deducción  
*Defensa de La poesía* (Sidney)  
DeLillo, Don  
democracia: y antirretórica; Atenas; siglo XVIII; Siracusa  
demonio. *Véase también* Satán  
Demóstenes  
derecho  
diálisis  
Diana, princesa de Gales  
diazegma  
digresión  
Diógenes Laercio  
Diomedonte  
Disraeli, Benjamin  
división  
Dizzee Rascal, rapero «grime»  
Douglas-Home, sir Alexander Frederick  
Douglass, Frederick  
Dylan, Bob

Eclesiastés  
Edad Media: memoria; retórica  
Edimburgo, duque de  
educación

efectos de sonido

*ekphonesis*

Eliot, T. S.

elocución; decoro; figuras; humor; sonido; tiempo

elogio fúnebre

Eminem

emoción. *Véase* pathos

Empson, William

*enárgeia*

*enigma de Fermat, El* (Singh)

*Enrique IV, Parte 2* (Shakespeare)

*Enrique V* (Shakespeare)

entimema

enumeración

epilepsia

epístrofe

epizeuxis

Erasmus

erotema

Escipión, Lucio

Escipión, Publio

escritores de discursos

Esopo, Clodio

Estados Unidos: Constitución; Declaración de Independencia; «guerra al terror»; padres fundadores

estilo elevado: Obama

estilo medio

estilo sencillo

estilo solemne. *Véase* estilo elevado

ethos: exordio; Hitler; retórica judicial; Smith; «Tengo un sueño», discurso

Everett, Edward

exordio

Favreau, Jon

Ferdl, Weiss

figuras

filípica

*Filogelos [El amante de la risa]*

Flanders and Swann

*flores rhetoricae*

Forrest Gump

Fox News

Francisco de Asís, san

Franklin, Benjamin

Fry, Christopher

Fulvia

Gadafi, coronel

Galileo

Galloway, George

Gallus

Gandhi

Garfunkel, Art

Génesis

*genius loci*

Gervais, Ricky

gestos

Gettysburg, discurso (Lincoln)

Gibbon, Edward

Giffords, Gabrielle

Gladstone, William

Godwin, ley de

Goldsworthy, Adrian

Google, resultados en

*Gorgias* (Platón)

Gorgias

gramática

Guantánamo, bahía de

*Guardian, The*

Hall, Jerry

Hamilton, Alexander

Hamilton, Neil

*Hamlet* (Shakespeare)

Hansen, Drew

Hardie, Keir

Hastings, sir Max

Heaney, Seamus

Hearst, William Randolph

Heinrichs, Jay

Helena

hendíadis

Herbert, A. P.

Hicks, Bill

hip hop

hipálage

hipérbaton

hipérbole

hipófora

hipozeugma

hísteron próteron  
*historia del mundo en diez capítulos y medio, Una* (Barnes)  
Hitler, Adolf: ley de Godwin  
hombres  
Home, lord. *Véase* Douglas-Home, sir Alexander Frederick  
horismo  
Howse, Christopher  
Hugo de San Víctor  
humor: pathos; «Tengo un sueño», discurso

Iceland  
Independencia, Declaración de  
*Institutio Oratoria* (Quintiliano)  
Internet: como palacio de la memoria; decoro; ley de Godwin  
interrupción. *Véase* aposiopesis  
invectiva  
invención: ethos; logos; pathos  
Irak: discurso de Collins  
Isabel I  
Isaías  
isocolon  
Isócrates

Jackson, Mahalia  
James, Clive  
Jefferson, Thomas  
Jenkins, sir Simon  
Jenofonte  
Jesús  
Jobs, Steve  
Johnson, Boris  
Johnson, doctor  
Jones, Jenkin Lloyd  
Judt, Tony  
*Julio César* (Shakespeare)  
Junge, Traudl  
juramentos

kairós  
Katona, Kerry  
Kennedy, John F.  
Kepler, Johannes  
kérygma  
Killers, The  
Kim Jong-il

King, Martin Luther  
Kinnock, Neil

Lanham, Richard  
Lewinsky, Monica  
Lewis, Wyndham  
Lincoln, Abraham: y la esclavitud ; y Obama  
Lisias  
Lloyd George, David  
*loci*, método de los  
lógica  
logos: prueba; refutación  
Lopez, Jennifer «J-Lo»  
Loughner, Jared Lee  
Lowell, Robert  
lugares comunes

Macaulay, Thomas  
«madre de Kyle es un putón, La»  
Malcolm X  
Malvinas, islas  
Mancroft, lord  
Mandelson, Peter  
Marco Antonio  
Marx, Karl  
marxismo  
Masterman, Charles  
May, Steven W.  
McCain, John  
Meacher, Michael  
*Mein Kampf* (Hitler)  
«memes», bromas que circulan *online*  
memoria  
*mesozeugma*  
metáfora  
metanoia  
metonimia  
*micterismo*  
Millar, Ronald  
Milton, John  
Miriam Joseph, hermana  
Mnemosine, diosa de la memoria  
Molière  
moloso  
Monkhouse, Bob



Monty Python  
Moore, Dudley  
Moore, sir John  
Moro, Tomás  
Moss, Kate  
Mugabe, Robert  
mujeres  
*mundo de Wayne, El*  
narración  
*Neurocase*, revista  
Nicolson, Harold  
Nixon, Richard  
Noonan, Peggy  
*Nubes, Las* (Aristófanes)

Obama, Barack: acción; atentado contra Gifford; narración; reformas sanitarias  
Obama, Barack, padre  
*occultatio*  
Oliver, Jamie  
Oliver, Sarah  
Olivier, Laurence  
Ong, Walter  
oportunidad. Véase *kairós*  
oratoria: y actuación; Cicerón; Obama; retórica deliberativa; retórica epidíctica; retórica judicial  
Orwell, George  
*Otelo* (Shakespeare)

padres fundadores  
Palin, Sarah  
*Paraíso perdido, El* (Milton)  
*Paraíso recobrado, El* (Milton)  
paralipsis. Véase *occultatio*  
*paromologia*. Véase *concessio*  
paronomasia  
pathos: peroración  
Patton, general George S.  
Paxman, Jeremy  
Pedro de Rávena  
perífrasis. Véase *circunlocución*  
peroración  
*Pigmalión* (Shaw)  
Píndaro  
Pixar  
Platón: antirretórico; y Aristóteles; memoria  
pleonasma

pleonástico  
*ploce*  
poesía  
«Pointe du Hoc», discurso (Reagan)  
Polícrates  
políptoton  
polisíndeton  
Pope, Alexander  
Popeye  
Porter, John Thomas  
Pound, Ezra  
Powell, Enoch  
preguntas  
Prescott, John  
*Private Eye*  
probabilidad  
Pródico  
prosopografía  
prozeugma  
prueba: como argumento; como parte de un discurso  
publicidad  
Puttenham, George

*Que no quemem a la dama [Lady's not for burning, The]* (Fry)  
Quevedo, Francisco de  
quiasmo  
Quintiliano : acción; decoro; disposición; humor; memoria; pathos; refutación

Rabbie, Edwin  
Radiohead  
rap  
Rather, Dan  
Raz, Amir  
razón. *Véase* logos  
Reagan, Nancy  
Reagan, Ronald  
reducción al absurdo  
refutación  
Renacimiento  
repetición  
retórica: acción; deliberativa; disposición; elocución; epidíctica; historia; invención; judicial; memoria. *Véanse también* antirretórica; oratoria  
retórica deliberativa: «Pointe du Hoc», discurso; y retórica epidíctica  
retórica demostrativa. *Véase* retórica epidíctica  
retórica epidíctica: «Pointe du Hoc», discurso

retórica forense. *Véase* retórica judicial  
retórica judicial: prueba; y retórica epidíctica

*Rey Lear, El* (Shakespeare)

*Ricardo III* (Shakespeare)

Rice-Davies, Mandy

Richardson, Ian

Roberts, Andrew

Rogers, Will

romanos: Cicerón; memoria

Rooney, Wayne

Roosevelt, Theodore

Roscio, Sexto

*Rumpole of the Bailey* (Mortimer)

Rumsfeld, Donald

Sainsbury's

Salustio

Samuel, Herbert

Santorum, Rick

Satán

*Savrola* (Churchill)

Scarfe, Gerald

Scauro

Schlafly, Phyllis

Séneca

sermones

*Seven Types of Ambiguity*[Siete clases de ambigüedad] (Empson)

Shakespeare, William: *Enrique IV, Parte 2; Enrique V; Hamlet; Julio César; El rey Lear; Ricardo III; El sueño de una noche de verano; Trabajos de amor perdidos*

Shaw, George Bernard

Sidney, sir Philip

silogismos

símil

Simónides de Cea

simplece

*Simpson, Los*

*sinathroesmus*

sinécdoque

Singh, Simon

sinónimos

sínteton

Siracusa

sístrofe

Smith, Alfred

Smith, F. E.

Sócrates  
sofística  
Sorensen, Ted  
Sorkin, Aaron  
*South Park: Más grande, más largo y sin cortes*, película  
Spencer, conde de  
Spitzzy, Reinhard  
*sprezzatura*  
Stalin, Josif  
*stasis*: conjetural; cualitativa; definitoria; translativa  
Steel, David  
Stevenson, Matilda  
Stiglitz, Joseph  
*Submundo* (De Lillo)  
*sueño de una noche de verano*, *El* (Shakespeare)  
*sueños de mi padre*, *Los* (Obama)  
Tácito  
Take That  
«Tengo un sueño», discurso (King)  
Tennyson, lord Alfred  
testigos: refutación  
Thatcher, Margaret: escritora de discursos  
«The Flood» (Take That)  
Thorpe, Jeremy  
tiempo  
«Till I Collapse» (Eminem)  
*Times*, *The*  
«Times They Are a- Changin', The» (Dylan)  
Tirón  
Tisias  
Tito Livio  
tmesis  
«Toma un poco de madeira, querida» (Flanders and Swann)  
Tomás de Aquino, santo  
tópicos  
tortura  
*Trabajos de amor perdidos* (Shakespeare)  
tribunales: Atenas. *Véase también* retórica judicial  
tricolon: Isabel I; Obama; Palin; Smith. *Véase también* tricolon ascendente  
tricolon ascendente  
trívium  
tropo  
troqueo  
  
*Utopía* (Moro)

Vega, Lope de  
Velvet Underground  
Vickers, Brian  
Virgilio

Wald, George  
Washington, George  
Waterhouse, Charles  
Watkins, Alan  
Wedgwood, Josiah  
Wellbery, David E.  
Welliver, Judson  
*What I Saw at the Revolution* (Noonan)  
Wills, David  
Wills, Garry  
Wilson, Harold  
*Winning Arguments* (Heinrichs)  
Wodehouse, P. G.  
Wood, James  
Wright, Jeremiah

yámbico  
Yates, Frances A.

*Zero Wing*, video-juego  
zeugma  
Zhou Enlai  
*Zoolander*, película  
zuni (Nuevo México), tribu de los

## Sobre el autor

Sam Leith fue director literario del *Daily Telegraph* y colabora regularmente en el *Evening Standard*, *The Guardian*, *The Wall Street Journal*, *Spectator* y *Prospect*. Es autor de dos libros de no ficción, *Dead Pets* y *Sod's Law*, y de una novela, *The Coincidence Engine*.



Título original: *You Talkin' To Me?*

Publicado originalmente en inglés por Profile Books, Ltd.

© Sam Leith, 2011

© De la traducción: Belén Urrutia

© De esta edición:

2012, Santillana Ediciones Generales, S. L.

Avenida de los Artesanos, 6

28760 Tres Cantos - Madrid

Teléfono 91 744 90 60

Telefax 91 744 92 24

[www.editorialtaurus.com](http://www.editorialtaurus.com)

ISBN ebook: 978-84-306-0126-4

Diseño original de cubierta: Nathan Burtondesign.com

Frontispicio: «Rhetorick» de Richard Blome, usado gracias al amable permiso de Gillian Darley

Conversión ebook: Arca Edinet S. L.

Queda prohibida, salvo excepción prevista en la ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra sin contar con autorización de los titulares de propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (arts. 270 y ss. Código Penal).



## **Taurus es un sello editorial del Grupo Santillana**

[www.editorialtaurus.com](http://www.editorialtaurus.com)

### **Argentina**

[www.editorialtaurus.com/ar](http://www.editorialtaurus.com/ar)

Av. Leandro N. Alem, 720  
C 1001 AAP Buenos Aires  
Tel. (54 11) 41 19 50 00  
Fax (54 11) 41 19 50 21

### **Bolivia**

[www.editorialtaurus.com/bo](http://www.editorialtaurus.com/bo)

Calacoto, calle 13, n° 8078  
La Paz  
Tel. (591 2) 279 22 78  
Fax (591 2) 277 10 56

### **Chile**

[www.editorialtaurus.com/cl](http://www.editorialtaurus.com/cl)

Dr. Aníbal Ariztía, 1444  
Providencia  
Santiago de Chile  
Tel. (56 2) 384 30 00  
Fax (56 2) 384 30 60

### **Colombia**

[www.editorialtaurus.com/co](http://www.editorialtaurus.com/co)

Carrera 11A, n° 98-50, oficina 501  
Bogotá DC  
Tel. (571) 705 77 77

### **Costa Rica**

[www.editorialtaurus.com/cas](http://www.editorialtaurus.com/cas)

La Uruca  
Del Edificio de Aviación Civil 200 metros Oeste  
San José de Costa Rica  
Tel. (506) 22 20 42 42 y 25 20 05 05  
Fax (506) 22 20 13 20

### **Ecuador**

[www.editorialtaurus.com/ec](http://www.editorialtaurus.com/ec)

Avda. Eloy Alfaro, N 33-347 y Avda. 6 de Diciembre  
Quito



Tel. (593 2) 244 66 56  
Fax (593 2) 244 87 91

### **El Salvador**

[www.editorialtaurus.com/can](http://www.editorialtaurus.com/can)

Siemens, 51  
Zona Industrial Santa Elena  
Antiguo Cuscatlán - La Libertad  
Tel. (503) 2 505 89 y 2 289 89 20  
Fax (503) 2 278 60 66

### **España**

[www.editorialtaurus.com/es](http://www.editorialtaurus.com/es)

Avenida de los Artesanos, 6  
28760 Tres Cantos - Madrid  
Tel. (34 91) 744 90 60  
Fax (34 91) 744 92 24

### **Estados Unidos**

[www.editorialtaurus.com/us](http://www.editorialtaurus.com/us)

2023 N.W. 84th Avenue  
Miami, FL 33122  
Tel. (1 305) 591 95 22 y 591 22 32  
Fax (1 305) 591 91 45

### **Guatemala**

[www.editorialtaurus.com/can](http://www.editorialtaurus.com/can)

26 avenida 2-20  
Zona nº 14  
Guatemala CA  
Tel. (502) 24 29 43 00  
Fax (502) 24 29 43 03

### **Honduras**

[www.editorialtaurus.com/can](http://www.editorialtaurus.com/can)

Colonia Tepeyac Contigua a Banco Cuscatlán  
Frente Iglesia Adventista del Séptimo Día, Casa 1626  
Boulevard Juan Pablo Segundo  
Tegucigalpa, M. D. C.  
Tel. (504) 239 98 84

### **México**

[www.editorialtaurus.com/mx](http://www.editorialtaurus.com/mx)

Avenida Río Mixcoac, 274  
Colonia Acacias

03240 Benito Juárez  
México D. F.  
Tel. (52 5) 554 20 75 30  
Fax (52 5) 556 01 10 67

**Panamá**

[www.editorialtaurus.com/cas](http://www.editorialtaurus.com/cas)  
Vía Transísmica, Urb. Industrial Orillac,  
Calle segunda, local 9  
Ciudad de Panamá  
Tel. (507) 261 29 95

**Paraguay**

[www.editorialtaurus.com/py](http://www.editorialtaurus.com/py)  
Avda. Venezuela, 276,  
entre Mariscal López y España  
Asunción  
Tel./fax (595 21) 213 294 y 214 983

**Perú**

[www.editorialtaurus.com/pe](http://www.editorialtaurus.com/pe)  
Avda. Primavera 2160  
Santiago de Surco  
Lima 33  
Tel. (51 1) 313 40 00  
Fax (51 1) 313 40 01

**Puerto Rico**

[www.editorialtaurus.com/mx](http://www.editorialtaurus.com/mx)  
Avda. Roosevelt, 1506  
Guaynabo 00968  
Tel. (1 787) 781 98 00  
Fax (1 787) 783 12 62

**República Dominicana**

[www.editorialtaurus.com/do](http://www.editorialtaurus.com/do)  
Juan Sánchez Ramírez, 9  
Gazcue  
Santo Domingo R.D.  
Tel. (1809) 682 13 82  
Fax (1809) 689 10 22

**Uruguay**

[www.editorialtaurus.com/uy](http://www.editorialtaurus.com/uy)  
Juan Manuel Blanes 1132

11200 Montevideo  
Tel. (598 2) 410 73 42  
Fax (598 2) 410 86 83

**Venezuela**

[www.editorialtaurus.com/ve](http://www.editorialtaurus.com/ve)

Avda. Rómulo Gallegos  
Edificio Zulia, 1º  
Boleita Norte  
Caracas  
Tel. (58 212) 235 30 33  
Fax (58 212) 239 10 51