



## GLORIA Y PODER



Atril desollado y niñas frente a la enorme imagen de un candidato político.

### **Poder y comunicación no interpersonal**

Leyendo las páginas de la historia de la retórica, no podemos evitar en ocasiones extraviar el sentido de su enseñanza. Podemos creer erróneamente que el debate del tú a tú, el del ámbito interpersonal, tiene la máxima importancia. Vemos discutir a Córax y Tisias. Escuchamos el discurso de los grandes oradores. También nos representamos el diálogo entre el rétor y el alumno. Y en todos los casos nos inclinamos por apreciar una

filia (*philia*), una comunicación cercana y benévola, cuando es más cierto que se dirimen relaciones manipuladoras y sumisión a los contextos. ¿Cuáles son esos contextos? ¿y de por qué tienen un peso predominante?

En realidad, cuando yo –sujeto social – me comunico, no siempre lo hago con la libertad y autonomía que creo tener. A excepción de las relaciones personales, aquella en que domina la intimidad o el conocimiento familiar, mi comportamiento viene determinado no ya tanto por lo que quiero ser y decir como por lo que se espera de mi – yo y mi rol– y de la naturaleza de la situación. Si la situación regula un repertorio de roles y, también las formas de comunicación –estereotipos o protocolos – y los recursos o medios comunicativos. entonces nos hallamos ante un contexto no interpersonal.

En un párrafo anterior hacíamos mención de diversas situaciones comunicativas, tal como las fuimos encontrando en nuestro viaje por las páginas de la retórica: los litigantes, el orador ante su audiencia, y el diálogo socrático entre maestro y discípulo. ¿Cuáles son estos contextos? En el primer caso, el del foro judicial, con una cristalografía discursiva que amalgama la ley, los derechos subjetivos y las mediaciones de petición. En el otro caso, con el género deliberativo y el epidíctico, tenemos el contexto político, propagandístico y publicitario. En el último mencionado, el contexto escolar no escapa a reglas de control y adoctrinamiento, inscritas en el currículum de los *progymnasmata* y del modelo social que rige la palabra poderosa.

En todos estos contextos. el individuo que escucha, el que recibe el discurso o la lección, nos recuerda al que ve la televisión o al que mira distraídamente en la calle un gran cartel publicitario. En todos estos casos se pone de manifiesto un rasgo común: la escasa autonomía del yo, que ha quedado tan reducida porque, a pesar de las apariencias, la correlación de fuerzas es absolutamente desproporcionada. La fuerza, la lógica del discurso cae del lado del orden político y no del auditorio; del lado de la maquinaria escolar y no de los agentes educativos; del lado del sistema mediático y publicitario, y no de los consumidores.

Si volvemos al soberbio ejemplo de uso de la palabra que nos sirve Marco Antonio, podemos aplicar todos los principios que caracterizan las formas de comunicación dominadas por las reglas del contexto, en detrimento de las fuerzas personales de argumentación que los oyentes pudiesen tener. Antonio despliega una formas de manejo coordinado del significado. Pone de acuerdo a la audiencia sobre lo que conviene pensar –según él – de César y de los homicidas. Actúa como si fuera un compositor que arregla un tema musical. O ,también, se manifiesta como un director de orquesta que pone en orden la instrumentación de los músicos. La intención del orador

es otorgar un significado a unos hechos, para que ese sentido sea compartido por todo el auditorio. Ahora bien, y en este punto hay que subrayar los términos, el objetivo final de quien habla es conseguir el acuerdo mental entre los presentes sin tener, sin embargo, que dejar ni cambiar él mismo sus normas de interpretación.

### **Conversación y episodios de negociación**

En definitiva, la persuasión pretende atraer a los interlocutores hacia la posición del emisor, con la mínima concesión por parte de éste. Sin embargo, la acción persuasiva encadena diversos elementos, que enunciarnos así: a) normas, b) manejo de significados y c) la adhesión.

En primer lugar, veamos lo que se refiere al tratamiento conversacional de las normas. La conversación que mantienen dos personas o un disertante con un grupo exige que haya sintonía clara de la manera en que cada cual entiende qué es una conversación. Está claro que hablar resulta una actividad tan corriente como aparentemente simple. No obstante, sus mecanismos no resultan ni tan evidentes ni tan fáciles de explicar. En el acto de hablar con alguien, desplegamos unas operaciones de adaptación de los principios generales a la condición del interlocutor y a las intenciones específicas que nos mueven.

Si no se hace así, el resultado es similar a hablar en lenguas diferentes. Lo mismo sucede, por ejemplo, cuando queremos trasladar un mueble entre dos personas. Puede resultar exasperante o cómico –como se ve en las películas del género de la comedia–, pero en ningún caso podemos decir que sea un éxito golpear a alguien con el mueble, atascarse en una puerta o hundir el mueble en la pared. Ésos son los efectos de la falta de acuerdo en las normas de traslado de un mueble. Cuando iniciamos una conversación, sin embargo, ponemos mucho cuidado en aclarar las normas por las que queremos orientar el curso del habla. Por supuesto, en ocasiones no coinciden los interlocutores en las normas que desean aplicar. Ése, precisamente, es el momento en que entra en escena el primer elemento del acto persuasivo: hablar de las normas. Quien persuade –y los dos interlocutores pueden pretenderlo – intenta que sus normas sean aceptadas por el otro. Una vez logrado esto, hay vía libre para tratar de las cosas, del contenido de la conversación. Queda claro que la fase de concordancia de las normas pone en común el continente: la forma de la conversación, el registro y el receptáculo idóneo para las pretensiones subjetivas.

Para examinar el proceso sirve una charla tan elemental como lo siguiente:

### *Iniciación*

María. – ¡Hola! ¿Qué tal vas?

Pedro. – Bien. gracias. ¿Tú también?

### *Definición de la norma*

M. – Sí. ya lo creo. Por cierto. me gustaría comentarte algo. ¿Podemos hablar ahora?

### *Confirmación de la norma*

P. – De acuerdo, pero ahora sólo tengo unos minutos.

### *Desarrollo de la estrategia*

M. – Perfecto. Es que no me acaba de salir bien el trabajo de historia. Lo he redactado y no me gusta. Y quería pedirte si...

Como queda indicado en el margen. el diálogo se compone de un inicio y de la negociación de la norma principal de conversación. En este caso, hay una petición de discusión de una cuestión –no determinada completamente-. La norma propuesta viene a decir: “esto no es una conversación de cortesía o espontánea, sino un espacio acotado para tratar algo interesante o importante”. Cuando el interlocutor acepta este requerimiento formal, es decir, del talante de la charla, comienza la fase de desarrollo de la estrategia material de persuasión. En otras palabras, entramos en el elemento segundo de la persuasión: el manejo del significado.

Si la discusión de las normas plantea el cómo de la conversación, es decir, la formalidad o la estructura, por su parte el manejo del significado da paso al *qué*, al contenido de la discusión. a las ideas específicas y a la consideración de una porción de la realidad. La combinación de los elementos indicados nos permite ver, como indica Reardon (1981:174), que la conversación tiene una estructura episódica: se suceden diversas fases. las cuales conducen a los hablantes desde la toma de contacto hasta la resolución del acto, como representa la figura. en cinco fases.

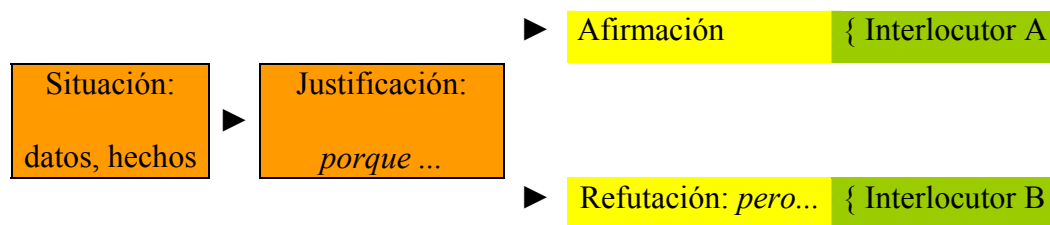
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Fases	Inicio	Definición de la norma	Confirmación de la norma	Desarrollo de la estrategia	Cierre

Lo que expresa el esquema precedente coincide, en buena parte, con la red del saber retórico. Y es lo siguiente: los hablantes comparten unas expectativas sobre cómo llevar a término una conversación. En ambos casos se afirma la estructura episódica:

desde el inicio o el exordio hasta el cierre o el epílogo. Por otra parte, el proceso abraza trazos persuasivos, que se manifiestan como uso de recursos de influencia sobre los demás. La influencia incluye la tríada clásica de complacer, convencer y conmover. Hay una razón para presentar aquí el esquema episódico de la conversación. A diferencia de la disposición tradicional, la estructura episódica permite ver muy bien la relación que establecen dos interlocutores. En la charla ente María y Pedro, se aprecia manifestación la por parte de María de unas expectativas, así como su aceptación por parte de Pedro. La negociación de las normas establece la base de las solicitudes y expectativas estructurales. Con todo, y en este punto el modelo episódico se muestra altamente explicativo, en muchas ocasiones los hablantes no llegan a un acuerdo sobre la norma básica de conversación. Se produce, en tales casos, una confrontación de normas. Y ése es, precisamente, el marco de la persuasión. Porque la persuasión no se realiza con un intercambio de información, sino que avanza hasta la conquista de la opinión y del comportamiento requerido en el interlocutor. Quien desea persuadir a otro, a pesar del enfrentamiento, ha de conseguir reajustar previamente la norma material de charla.

### Ninguna norma sin excepciones

Un modelo de resolución del conflicto de normas puede representarse así:



El esquema contempla tres partes. Se da una situación inicial, que conduce a una parte argumentativa –implícita, en ocasiones – y a una afirmación coherente, que cierra la charla. Las tres partes descritas pueden pertenecer a la intervención de un hablante (A), y cuando interviene el otro hablante (B) se produce la refutación de la tesis anterior, para así imprimir otro curso a la conversación o al juicio que se hacen los espectadores. El esquema nos devuelve de nuevo a la red retórica: la situación equivale a la narración, la justificación a la confirmación y, en último lugar, la afirmación coincide con la confirmación y el epílogo.

Una pregunta imprescindible: ¿son tan retóricas da entender las charlas cotidianas? ¿Suele haber un hablante que dice "blanco" y otro que diga "negro"? ¿Y el que dice "negro" consigue convencer al opositor? La respuesta a este interrogante,

según se desprende de las observaciones, es afirmativa. Lo que sucede es que algunos elementos del esquema son esquivados, como sucede en este fragmento:

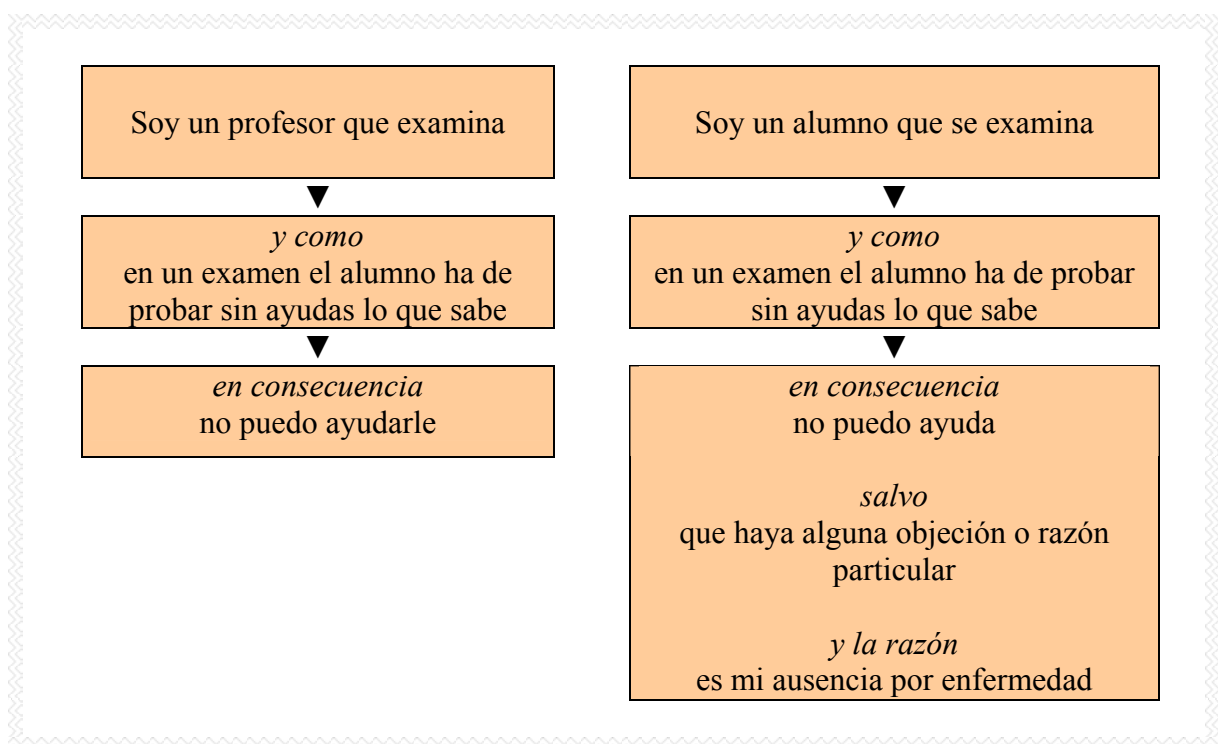
Alumno. – ¿Podría decirme si estoy resolviendo bien el problema?

Profesor. – Esto es un examen. No puedo decirte nada.

Alumno. – Sí, claro. Pero es que el día en que explicó la fórmula estaba enfermo, en casa. Y no estoy muy seguro de si lo hago bien...

Profesor. – Continúa. Vas bien.

El esquema siguiente representa el diálogo de los dos interlocutores, con las respectivas argumentaciones.



Esquema del diálogo entre profesor y alumno.

En lo que respecta al programa argumentativo de la charla escolar que hemos leído, la situación es el examen. La justificación trata del papel activo y en solitario del alumno, para probar sus conocimientos. Y, finalmente, la afirmación establece que el profesor no puede interferir en la realización del examen; Y mucho menos, ayudar.

El alumno acepta la norma tradicional. Pero arguye una excepción. Su expectativa es negociar la inhibición de la norma general, por una vez –o una vez más-, en favor de otra norma: la justicia no siempre significa tratar a todos por igual (si parece apropiada la formulación).

La estrategia del alumno ha tenido éxito esta vez. Y aún podría haber resultado más favorable a sus intereses. Una de las razones de la fortuna que ha merecido su estrategia es que, al invocar una excepción, hace un homenaje a la norma básica. Su conformidad con la expectativa de la conversación ("el alumno no recibe ayuda durante un examen") reafirma el rol del profesor. Este mecanismo gratifica a la persona de quien se espera algo, lo cual no asegura nada pero sí puede estimular su deferencia. Desde un punto de vista técnico, podemos resaltar que, en el acto comunicativo entre el alumno y el profesor, intervienen dos procesos básicos de influencia: a) la **conformidad** del primero con la norma y b) el refuerzo de la **identidad** del rol del examinador. En la petición, es implícita la idea –cómplice y halagadora o, en sentido contrario, enervante – de que el examinador se halla por encima de las reglas a las que funcionalmente se debe.

En la conversación descrita, observamos que quien quiere pedir, antes que nada hace un ofrecimiento gratuito y simbólico: muestra su aquiescencia respecto del examen. Como contrapartida, en el proceso cooperativo que supone la charla, pide una compensación material: pistas sobre la resolución del problema planteado. Ése intercambio entre interlocutores ilustra la naturaleza de la conversación como proceso persuasivo y, por extensión, cualquier forma comunicativa. La conversación es, en definitiva, un “medio por el cual las personas colaboran unas con otras en la confrontación de sus versiones de la realidad, privadas o compartidas” (Reardon,1991:21).

El concepto que late bajo la definición rompe con el cliché de que la persuasión sea una acción unidireccional que alguien opera sobre otro u otros. Antes al contrario, las influencias son mutuas. Los interlocutores han de estar a la recíproca, es decir, uno al alcance del otro. Tal accesibilidad mutua es una condición para la eficacia comunicativa y, paradójicamente, para que uno haga prevalecer los intereses propios. El concepto mencionado figura, también, inscrito en el término comunicación, que etimológicamente significa compartir, poner en común. En verdad, si el proceso pasa por poner en común las expectativas y los significados de los interlocutores, el resultado puede saldarse favorablemente para un interlocutor.

La aportación que hacen, en primer lugar, los hablantes es el establecimiento del marco de conversación. Ésa tarea ha sido rotulada con los términos de negociación de la norma. Como hemos tenido ocasión de ver, un interlocutor avanza una norma y el otro la confirma o la rechaza. También hemos comprobado que una estrategia de cambio o de rechazo de la norma consiste en no plantear, de entrada, un conflicto sino que, simulando aceptarla, se rechaza o se neutraliza. Por tanto, los conflictos pueden

posponerse hasta la fase de la negociación de los significados, a la que nos hemos referido anteriormente como de manejo de significado. Es parte central del proceso de influencia, y en el que aparecen las estrategias de persuasión. La conformidad y la identificación, como sabemos, son variedades de los recursos de influencia.

### **"Sí, Bruto. pero no"**

Nos interesa, ahora, repasar otro ejemplo retórico en el que aparecen claramente los elementos de la norma y el manejo del significado, en torno a ciertos hechos. La resolución del dialogo comporta la victoria de un interlocutor, es decir, un resultado de adhesión: desacreditación del antagonista y la adhesión del público al parecer del persuasor. Para tal fin, contando con la comprensión del lector, volvemos la memoria otra vez a los parlamentos de Bruto y Antonio, en la tragedia Julio César (acto tercero, escena segunda). Sin exageración, esta obra es un genuino desfile de personajes persuasivos, en situaciones de cambiante fortuna y de normas.

El dialogo sucede de la siguiente manera. Bruto sale a la tribuna del Capitolio y habla a los ciudadanos congregados por la noticia de la muerte de César. Es muy breve. Justifica la muerte del soberano, pero pide que se honre al cadáver y se preste atención a Antonio. A continuación, habla Antonio, quien ha de lograr la conocida sublevación de los romanos. A lo largo de los discursos, los oradores no hablan entre sí, ya que se dirigen al auditorio. No obstante, es evidente que despliegan argumentaciones dialógicas, de conversación. Se enfrentan entre ellos. Previamente ha habido un diálogo entre los dos, en privado, en el que han acordado la norma, el marco: honrar la memoria de César, pero sin cuestionar las culpas que le han hecho merecedor de la muerte por arma blanca.

En resumen, Bruto y Antonio ya han acordado qué versión dar de los hechos. En otros términos, han acordado cómo plantear la situación, la justificación y la afirmación fundamental, partes, todas ellas, que componen una argumentación completa. Este marco incluye la norma y la atribución de un significado específico a unos hechos (manejo del significado). Lo que Antonio no declara, no obstante, es que ha decidido introducir una refutación. Pero la refutación no ha de apelar a la excepción, es decir, a una norma superior, sino a la destrucción del argumento en su totalidad. Para conseguir su propósito, Antonio utiliza, además, estrategias persuasivas diferentes.

Como representa el esquema de la argumentación, las razones que da Bruto para justificar el asesinato son la ambición y la traición políticas. Deja a salvo, no obstante,

la gran calidad personal del finado. El dilema, reconoce Bruto, ha radicado en escoger entre la amistad por César y el amor a una Roma libre del tirano. Con dolor, pero con decisión, ha escogido la segunda opción, que es la de justicia.

Bruto	Narración	César ha muerto a manos de senadores republicanos
	Justificación	Porque era ambicioso y traidor, ya que quería acabar con la República y privar de derechos políticos a los ciudadanos
Antonio	Concesión	La muerte de César es dolorosa, pero quizá sea un bien para Roma, como dicen los conjurados
	Refutación	Pero Cesar no era ambicioso ni traidor. Por el contrario, los homicidas sí lo son y esa es la causa de su crimen

Esquema de la argumentación de Bruto y Antonio.

El discurso de Bruto es lacónico en extremo, si bien no carece de un orden regular y geométrico. Se presenta como hombre de honor y como un amigo afectuoso de César (exordio). La ambición de César le ha obligado a matarle (narración y confirmación). ¿Quién aceptaría ser un esclavo?, interroga al auditorio (epílogo). A excepción de esta última parte del epílogo, Bruto se mantiene en un tono contenido, poco emotivo. A pesar de su voluntad de argumentar con sobriedad y equilibrio, no desarrolla satisfactoriamente su pensamiento. El propósito de razonar sobre el fin de César, "sin rebajar los méritos que le dieron gloria, ni destacar las culpas por las que murió". es un error grave. Su discurso, carente de explicaciones más concretas y efectivas, no es entendido por el público. aunque la fuerza retórica y la nobleza de su presencia sí impresionan. La desgracia de Bruto es que, si bien piensa con rigor la política, no la lleva a un término firme.

El contrincante de Bruto demuestra, con diferencia. conocer la regla de oro de la intervención en política: es la de controlar todos los recursos, para dar en el objetivo. Aquí, el objetivo es persuadir a todos. Como sea, Bruto ha convencido a su auditorio, pero no tiene la prudencia de despedirlo. Excesiva seguridad tiene en la justicia de su acción, en la elocuencia de su verbo y en la palabra de concordia dada por Antonio. Éste ha de pronunciar una oración fúnebre. Y así lo corrobora en las primeras palabras: "vengo a enterrar a César". Como ha quedado apuntado, el orador se vale del recurso de

la ironía. El uso de esta figura confirma el modelo de la norma y del manejo del significado. Antonio sigue los pasos de Bruto. Da a entender que acepta la norma. Y repasa los hechos, la justificación y la afirmación, aunque con rapidez pues su móvil se centra en la refutación. La conveniencia de esta transacción es obvia. No importa tanto respetar momentáneamente el pacto con el interlocutor como no contrariar, de entrada, a un público que acaba de aclamar a Bruto.

Las razones que hacen que el discurso de Antonio sea retóricamente perfecto afectan a la totalidad del acto, y no tan sólo a la lógica del argumento. Aplicamos como etiquetas, para designar los aspectos discursivos, los siguientes términos: cuándo, cuánto, cómo y qué. Si por *qué* entendemos la lógica argumental, los otros elementos también juegan con fuerza. Respecto al *cuándo*, hemos de señalar que Antonio habla en segundo lugar, lo cual implica que puede refutar y, también, cerrar el diálogo. El efecto del cierre es decisivo. Sobre el *cuánto*, aun resultando un valor variable, basta registrar que Antonio habla durante más tiempo; casi el doble, lo que no resulta desmesurado si recordamos la parquedad de Bruto. Y ¿qué hay del *cómo*? Sobre ello hay que reconocer que Antonio dispone de varios ases. En primer lugar, alcanza un grado de emotividad tan alto que le permite comunicar epidérmicamente con el auditorio. Paralelamente, despliega dos recursos más. Se viste de una acción retórica, en voz y gesto, efectista e histriónica. Y algo más, pues interactúa con el público. Le hace responder a una sola voz y exclamarse, con lo que crea el espejismo de la participación y de oyentes, la autonomía de los oyentes.

Los aspectos precedentes afectan a la acción y, por ello, su condición histórica los hace prolijos. Falta por repasar *qué*: la argumentación y la estrategia utilizada. La refutación se ocupa, en primer lugar, de la justificación y después substituye la afirmación original por otra opuesta. En la refutación de la justificación hay un concepto central, la ambición. La prueba de que no ha sido bien explicado por Bruto es que Antonio puede permitirse tergiversar el sentido. Antonio establece una dudosa sinonimia entre ambición y codicia. Así puede apartar el punto candente, a saber, la persecución por César de honores y poder. "Bruto dice que César fue ambicioso – recuerda Antonio-, y Bruto es un hombre de honor". ¿Qué implica tal afirmación? Podemos entenderla de la siguiente manera: "Bruto hace la acusación que hemos escuchado, y le habréis de creer si confiáis en él". Pero puestos a decir, Antonio dice lo contrario; desmiente la acusación. y lo hace con detalles, cuando se refiere a los botines de guerra y al rechazo de llevar corona. En consecuencia, se produce un equilibrio entre las razones: uno afirma y el otro contradice. Entonces, Antonio ve llegado el momento de mostrar el as definitivo, el que lleva literalmente escondido bajo su manto. El as

inesperado es el testamento de César, con lo cual se desborda la lucha de palabras. El testamento es la prueba concluyente, con la que Antonio demuestra la prodigalidad de los ciudadanos de Roma. Se infiere así que César para con no es ambicioso (en el sentido de codicioso), mientras que los conjurados sí.

El juicio acaba. Se ha cerrado el círculo: los acusadores se transforman en acusados y perseguidos. La argumentación ha cubierto una trayectoria de bumerang, que indirectamente ha sido una argumentación *ad hominem* (al hombre). Antonio, fundándose en las mismas razones que el adversario, lanza al público la acusación, con el añadido de la petición de venganza. La ambición y la traición de la que se exclaman los magnicidas no estaba en César sino en ellos mismos. Y en su condición ambiciosa y tiránica se agazapaba la causa del crimen, pero no en la víctima. En definitiva, ésa es la sentencia que transmite la refutación a los oyentes, y de la cual quedan persuadidos.

Por debajo del hilo argumentativo, ocultas a las miradas de los poco advertidos, se despliegan las estrategias de persuasión. Los estudiosos distinguen tres: estrategia de sanción, de instrucción y altruista. Pues bien, se diría que los oradores se hubieran repartido las herramientas. El resultado es muy contrastado.

Bruto escoge la estrategia central, de instrucción, que apela a la razón y a la sobriedad. La estrategia de instrucción consiste en proporcionar al receptor razones o justificaciones para preferir un comportamiento. El objetivo prioritario es convencer, por encima de la complacencia o la conmoción. Bruto no sólo lo hace sino que lo manifiesta: "Juzgadme con vuestra prudencia y avivad el sentido para poder juzgar". Con poca fortuna, por no decir inteligencia, apela a la inteligencia.

### **Duplicidad de las estrategias**

La doble estrategia de Antonio rodea y ahoga la argumentación precedente, lo cual logra merced a la comprensión de una genuina tenaza dialéctica. De un lado muerde la turbia ironía, con su rumor que dice y no dice, mientras acompaña a la inteligencia del oyente hasta justo un paso antes de que descubra lo que se quiere que descubra por sí mismo. Del otro lado, Antonio encadena dos estrategias. En primer lugar, se vale de la estrategia de sanción. Elemental y típicamente aplicada a los niños, basa su mecanismo en el castigo o la recompensa, para conseguir una conducta. En nuestro caso Antonio no amenaza con castigo alguno, sino que exhibe la recompensa: el substancioso legado en metálico para todos y los jardines. A veces el mero ofrecimiento de una recompensa promueve una respuesta buscada en el receptor. Aquí, cuando el ofrecimiento se convierte en una herencia real y tangible, el aumento de las

posibilidades de respuesta, en la línea que desea Antonio, es abrumadora. Sin embargo, el orador añade una segunda fase persuasiva, la de la estrategia altruista. Con ella da motivos a los romanos para pasar a la revuelta sin la mala conciencia de actuar interesadamente. La estrategia altruista opera trenzando relaciones de identificación y emotivas entre el emisor y el receptor. En virtud de esas relaciones empática, el auditorio actúa movido o conmovido por valores y filias que radican fuera de él. Como no satisfacen Intereses personales, a excepción de los simbólicos, tienen una capacidad persuasiva muy superior a cualquier otra. La llamada que Antonio hace a los romanos a un comportamiento moral borra todo el efecto de la explicación de Bruto (instrucción). Mientras este último anunciaba la solución del conflicto –la muerte violenta de César – y la razón de la solución, bien distintamente Antonio canaliza la insospechada vitalidad del altruismo en un proceso de descubrimiento, supuestamente colectivo, de la verdad: honor a César i oprobio para los magnicidas.

intensidad persuasiva	▼ escasa	▲ alta
orador	Bruto	Antonio
persuasión emotiva o <i>páthos</i>	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">Estrategia de instrucción</div> razones o justificaciones enunciado “Juzgadme con vuestra prudencia”	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">Estrategia de sanción</div> premio del testamento
	estrategia 2 concepto	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">Estrategia altruista</div> valores de agradecimiento al benefactor y de justicia política
persuasión argumentativa o <i>lógos</i>	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">Argumento de autoridad</div> “Creedme por mi honor...”	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">Estrategia de instrucción</div> la prueba del testamento
	estrategia 3 concepto	

Cuadro de las estrategias de los oradores Bruto y Antonio.

Para dejar ya los parlamentos de *Julio César*, una última observación sobre los tipos de argumentos empleados. Hemos apreciado la elección por Bruto del tono preciso

y argumentativo. Dentro de ese marco destaca el uso que hace de la estrategia más reflexiva de entre todas, a saber, la de instrucción. Como contraste, tenemos presente a un Antonio que avanza hacia la catarsis final, sobre los pilares tan emotivos de la llamada al doble beneficio egoísta y altruista. El balance salta a la vista, como lo haría negro sobre blanco. Un interlocutor es racional y se muestra contenido; el otro es vibrante y turbador, emotivo e histriónico.

Si cabe aceptar en estos términos la descripción de los protagonistas que se enfrentan en la tribuna del Capitolio, en realidad el análisis puede alcanzar mayor refinamiento. Nuestra tesis complementaria es que, en la parte argumentativa, Antonio supera material y formalmente al antagonista político. Más aún: si alguien argumenta, ése es Antonio. Desde el punto de vista material es así porque, como ha quedado apuntado, Bruto no desarrolla una explicación; tan sólo afirma su validez, y basta. Antonio sí aporta hechos y lo más determinante, por sorpresivo y explosivo, es el testamento. Pasemos, pues, a considerar lo que pertenece a la forma de la argumentación.

¿En qué deposita Bruto la fuerza de su palabra? La respuesta, por más que parezca desconcertante, resulta inequívoca: la fuerza de su palabra procede de que es su palabra. Sin rodeos, el orador pretende convencer no tanto porque todo lo que diga sea cierto, sino porque él es una persona digna de crédito. Así habla:

"Creedme por mi honor y tened presente mi honor para poder creer".

Este tipo de razonamiento recibe el nombre de principio de autoridad. La dignidad del orador ha de garantizar la veracidad de las manifestaciones. "Esto es cierto porque lo ha dicho el señor X", ". ..porque lo he leído en un libro de historia" o "porque lo han dicho por la tele", son, todas ellas, variantes de la apelación a la argumentación de autoridad. Si nadie las contradice o, mejor, si nadie las contradice encarnizadamente, con probabilidad las afirmaciones pasarán por verosímiles.

El uso social del argumento de autoridad ha sido y es considerable, mágicamente persuasivo. Desafortunadamente para Bruto, en la réplica quedan entrelazadas pruebas refutatorias. En la senda de la estrategia de instrucción, Antonio se vale del ejemplo. Como hemos visto en el capítulo de los orígenes Judiciales del discurso, el ejemplo argumenta a partir de un hecho particular, desde el cual se generaliza una verdad se aplica al tema de discusión. El hilo que lleva de la que singularidad a la ley general muestra cierta debilidad lógica. El orador ha de conducir a todos por este sendero como si fuese una llanura franca. Antonio domina a la perfección el vértigo al abismo hasta llegar a la tierra firme de la verdad asentada. Su ejemplo es el testamento y las

disposiciones en él contenidas: setenta y cinco dracmas para cada ciudadano. He aquí la prueba de la honestidad política del testador. Si Bruto hubiese podido replicar, se habría interrogado sobre qué tienen que ver los dineros con la tiranía. Como no fuera por aquello de *panem et circenses*, cesta de la compra y ocio gratuitos...



El deporte como un modelo de lucha que, al igual que en la política democrática, se busca vencer al competidor sin aniquilarle. (Instalación artística en el vestíbulo del metro: pista de atletismo.)

### **La adhesión del discurso político**

No es ningún secreto que ciertos usos, en política, como las fiestas organizadas por el poder o las manifestaciones de otro género, sirven a un objetivo despolitizador, inhibidor de la participación política. Una fiestas gratuitas –como las del estadio romano o la kermés actual de las olimpiadas – o bien la donación de dineros –como hace César – sirven para mover las conductas en una dirección (Moragas.1992). El fenómeno no pertenece tan sólo a una etapa histórica. Traducido a los tiempos contemporáneos, presenta múltiples facetas. sea la del "sexo, drogas y *rock and roll*", la de televisión a rebosar y la fascinación tecnológica de la información, o bien la del automóvil y su

extraña conexión con las libertades cívicas. Son leyendas, en grado diverso de formulación, que rotulan mecanismos de socialización política.

Se diría que las reflexiones que tenemos en mente nos apartan del discurso de Bruto y Antonio, quizá bruscamente, para conducirnos hacia una cuestión oceánica Y, por añadidura, no anunciada suficientemente. ¿No será que, siguiendo el camino trazado por Antonio, también queremos nosotros hacer buena la argumentación a través del ejemplo? ¿Tal vez buscamos utilizar la pieza retórica de Julio César como base para inducir principios del discurso político? Puestos a respondernos, hemos de reconocer que, en parte, así es. Pero nada más que en parte.

A lo largo de los capítulos hemos querido presentar aspectos del discurso. No hemos de agotar aquí su variedad, aunque sí podemos dar noticia de la complejidad de que participa su función socializadora. En este sentido, el discurso construye la identidad comunitaria a través de vertientes tan ricas como el juego, el conflicto jurídico, la educación, el conocer y el decir bellamente. Por fin, ya en este capítulo, hemos llegado a la vertiente pública de hacer y recibir la política, y nos hemos adentrado en un terreno inabarcable, pues hemos escogido la perspectiva de los procesos de persuasión dependientes del contexto. Ello implica interesarnos por las formas públicas de comunicación persuasiva, canalizadas a través de medios de comunicación social.

Los parlamentos de Bruto y Antonio recrean una situación comunicativa que entra en el área delimitada. Decimos que recrea porque es una ficción escrita por Shakespeare, si bien el dramaturgo bebe de las referencias históricas de Plutarco. El debate no es interpersonal, sino que tiene una dimensión pública completa. Y, en la debida coherencia histórica y escénica, sus mecanismos centrales pueden ser trasladados a otras escenografías de la técnica y la publicidad actuales.

Utilizamos el debate de la tragedia como un modelo, antes que como un ejemplo. El modelo representa, de manera restringida, un proceso persuasivo. Y en el proceso persuasivo se integran (i) normas, condiciones estructurales de habla, así como (ii) estrategias de influencia. El objetivo final es conseguir (iii) la adhesión del auditorio. En consecuencia, la pretensión se resume en convencer de manera absoluta. Contemplamos un proceso que se remata con la victoria. El éxito significa imponer al interlocutor un contrato comunicativo de adhesión: el persuadido se manifiesta completamente de acuerdo, verbal o implícitamente. En último lugar anotamos que el persuadido no negocia, sino que se asocia. Cuando menos, tal es el objetivo óptimo que guía al orador, en su afán de poder y gloria.

La singularidad del debate político de la obra teatral considerada nos permite observar un proceso persuasivo que se cierra con la adhesión completa del auditorio. Y ese resultado no es en absoluto una tragedia para los agentes sociales que intervienen. Todo lo contrario, ya que ello constituye el acto fundacional de un vínculo social. Esta consideración centra nuestro mirar sobre un extremo de la comunicación política y su promoción de poder.

Según cómo interpretemos la escena, podemos argumentar que la acción de Antonio es maniobrera. maquiavélica. Priva de toda la razón a Bruto, pues apuesta por el todo o nada. Lo criminaliza. Y, sobre todo, inclina la historia real de Roma –al menos así lo ha presentado la simplista versión al uso – hacia la nueva etapa del Imperio, con el acta de defunción de la República.

Ciertamente. el discurso político es una forma de manejo del poder. Y en tal manejo intervienen factores ideológicos, modelos de Estado, valores cívicos y disposiciones piramidales de clase. De los enfrentamientos resultan episodios de victorias y derrotas o acuerdos entre las fuerzas. Ahora bien, más allá de la configuración política de una comunidad, más allá de la matriz que se aplique de justicia o explotación, se da siempre un fenómeno constante: la presencia del discurso público y de los procesos persuasivos inherentes. La función del fenómeno se cifra en crear y cohesionar el cuerpo social.

La crítica de las formas persuasivas del "pan y circo" resulta ociosa. Antonio, apresurado albacea César, dispensa pan y auténtica acción a los romanos, con la lotería segura de los dracmas y el motín popular. Sin embargo. tal como enunciamos los hechos incurrimos en la banalidad, puesto que los hechos implican mucho más que lo mencionado. El mérito político de Antonio consiste en extender un contrato de adhesión a la ciudadanía romana, que lo acepta plenamente. Y ¿qué cláusulas contiene el contrato?, si es apropiado hablar en estos términos figurados. Lo que contiene es, fundamentalmente, un movimiento de lealtad popular, en torno a un compromiso moral y de una identidad colectiva que emerge a medida que los agentes se suman a una acción de Estado. Una reminiscencia de aquella fusión quizá sean las flores que aún hoy depositan algunos, en el aniversario de su muerte, ante la estatua de César en la vía del Foro.

El secreto de la política, de la conducción de los procesos persuasivos, radica en la capacidad de crear y renovar formas comunicativas que fuerzan el nacimiento de

vínculos públicos. Y, además, formas comunicativas que garanticen un orden de cohesión social y de integración de la comunidad política. Una obviedad, no obstante: queda al margen de nuestra consideración lo que quizá tenga mayor importancia, el contenido vehiculado por entre normas y estrategias, y lo que da sentido al inagotable flujo persuasivo. Nos referimos a la naturaleza del orden político, al paradigma convivencial, con los extremos imaginables de la más horrorosa servidumbre humana o la solidaridad colectiva más armoniosa. Sin embargo, si analizamos el ámbito persuasivo del discurso, nos convencemos de que la razón de la vitalidad dionisiaca de la palabra nace de los vínculos que prodiga. No obstante ello, y como sucede con el enamoramiento, lo que une lo que estaba separado ha de separar lo que estaba unido. Así pues, la acción no acumula vínculos, aunque sí los actualiza. Y, en ocasiones, los perfecciona.

Como en el parlamento de Antonio, el secreto de la política anida en el lenguaje menos formal e institucional del poder. Se ramifica y crece en los medios del espejismo de la comunicación espontánea y gratuita. Y reconocemos, con Gil Calvo (1991), que ésta es una prueba más de la duplicidad estratégica del poder. Combina y contrasta la palabra formal y la palabra lúdica: el instrumento y la expresión. respectivamente; rostro y máscara, indistintamente. Pero, aunque se disponga de dos paradigmas comunicativos, el secreto de la política nidifica en la fiesta del discurso y en una erótica del espectáculo. El político, como Antonio, mueve a la participación, en un juego –sin retorno – de seducción y erotismo, también denominado carisma. Por decirlo por la vía del ejemplo –a la manera flaubertiana-, el secreto y el juego de la política son Antonio. Son el propio Shakespeare.