

EL ARGUMENTO DE PROBABILIDAD (τὸ εἰκός) EN LA RETÓRICA GRIEGA

The argument of probability (τὸ εἰκός) in Greek rhetoric

Recibido: 16 de mayo de 2014 / aprobado: 24 de octubre de 2014

*Heiner Mercado Percia**

Resumen

Los discursos de oradores como Isócrates, Gorgias, Antifonte, Lisias, entre otros, e igualmente, los dos tratados de retórica que conservamos de la segunda mitad del siglo IV a. C no sólo pueden considerarse como piezas literarias construidas con gran habilidad o como manuales con recetas para aplicar, sino como fuente de conceptos de interés para la filosofía. En este artículo se analiza uno de esos conceptos, τὸ εἰκός. Traducido normalmente como “probable” o “verosímil”, los *eikóta* son recursos argumentativos utilizados desde los orígenes de la práctica de arte retórico, sobre todo en espacios judiciales y, particularmente, fueron usados en aquellos litigios en los que la falta de testigos o testimonios hacía difícil inclinar favorablemente al juez. Pero también los *eikóta* ocuparon el centro de la crítica platónica por ser definidos como opuestos a la verdad (ἀλήθεια).

Palabras clave:

Retórica griega; discurso; persuasión; probabilidad; verdad.

Forma de citar este artículo en APA:

Mercado Percia, H. (2015). El Argumento de Probabilidad (Τὸ Εἰκός) En La Retórica Griega. Revista *Perseitas*, 3 (1), pp. 13-33.

* Magíster en Estudios Humanísticos y docente de cátedra de la Universidad Eafit, Medellín, Colombia. Correo electrónico: hmercado@eafit.edu.co | Twitter: [@heinermercado](https://twitter.com/heinermercado)

Abstract

The discourses of orators such as Isocrates, Gorgias, Antifonte, Liasias as well as the two rhetoric treatises, that date back to the IV century B.C. are not merely literary works created with great skills or manuals with recipes to be applied as source of the concepts that are of interest to philosophy. In this article we will analyze one of these concepts τὸ εἰκός. Usually translated as “probable” or “plausible” the eikóta are argumentative resources used from the origins of the practice of the rhetoric art, especially in judiciary environments and particularly those that were used in litigations where there is a lack of witnesses or testimonies in which would be difficult to convince the judge to be favorable. But the eikóta were also at the center of the platonic criticism which are considered as opposite of the truth (ἀλήθεια).

Keywords:

Greek rhetoric; discourse; persuasion; plausibility; truth.

Introducción

En el tercer volumen de la *Historia de la Filosofía Griega*, W. K. C. Guthrie (1988) sigue la idea generalizada de que la retórica es una “invención” atribuida a los sicilianos Corax y Tisias, quienes en la primera mitad del siglo V a. C. consignaron en manuales escritos reglas sobre el uso de argumentos de probabilidad (τὸ εἰκός) para persuadir a un auditorio. Lamentablemente estos manuales no se conservaron pero se comprende su teorización a partir de algunos discursos retóricos clásicos y de dos tratados como la *Retórica a Alejandro* de Anaxímenes de Lámpsaco y la *Retórica* de Aristóteles. Guthrie, en su corta exposición sobre el uso de la probabilidad en la retórica siciliana, contrapone este recurso argumentativo al empleo de “hechos” (1988, pp. 180-181). Considero que esta oposición que hace Guthrie arroja más sombras que luces porque parte de una visión –platónica por cierto– de la retórica como arte que, en lugar de mostrar la verdad o los hechos, busca persuadir con base en artimañas.

No he iniciado esta introducción con una definición de los argumentos de probabilidad o los *eikóta* porque considero que para acercarse más a este concepto, en primer lugar, es necesario despojarse de la aún persistente idea de que la retórica simplemente tiene como fin la persuasión de un auditorio y que para lograrlo, dada su condición pasiva, el orador siempre debe optar por la manipulación, la seducción y el encantamiento a través de un discurso falaz. Desde que la retórica antigua comenzó a ser nuevamente de interés para la filosofía, se busca precisamente superar esa vieja “querella” que comenzó cuando Platón criticó el uso de los *eikóta* para adaptar el discurso a los intereses de los oradores y, en consecuencia, calificara la retórica como adulación o arte del engaño (*Phdr.* 267 a – b y 272 d- 273 a). En segundo lugar, es importante resaltar que estos argumentos son recursos necesarios en aquellas situaciones en las que el orador propone una acusación o defensa sobre asuntos para los que no se dispone de testigos o pruebas documentales. Estos discursos son los denominados λόγοι ἀμάρτυροι.

Se propone como punto de partida de este estudio sobre los *eikóta* la obra de Anaxímenes de Lámpsaco, *Retórica a Alejandro* y, posteriormente, pasar a la *Retórica* de Aristóteles. El motivo por el que se comienza por *Retórica a Alejandro* es porque en ella se expone de manera detallada el uso de la probabilidad y porque, aunque el manual de Corax llamado Πειθοῦς δημιουργός no se conservó, mucho de lo expuesto allí, según Benoit (1846), es recogido por Anaxímenes de Lámpsaco. Por lo tanto, la *Retórica a Alejandro* da cuenta, sin ninguna pretensión filosófica, inclusive ajena a las críticas en contra, de un arte retórico pre-aristotélico digno de ser estudiado.

La vieja querrela entre probabilidad y verdad

La fuerte crítica de Platón a Tisias y a Gorgias expuesta en *Fedro* apunta hacia una retórica que se concentra más en mostrar lo probable (τὸ εἰκόδες) que la verdad (ἀλήθεια). El uso frecuente de la probabilidad dentro de los discursos retóricos es descrito por Platón de la siguiente manera:

En absoluto se preocupa nadie en los tribunales sobre la verdad de todo esto [lo justo y lo bueno], sino tan sólo de si parece convincente. Y esto es, precisamente lo verosímil (τὸ εἰκόδες), y hacia ello es hacia lo que conviene que se oriente el que pretenda hablar con arte. Algunas veces, ni siquiera hay por qué mencionar las mismas cosas tal y como han ocurrido, si eso ocurrido no tiene verosimilitud; más vale hablar de simples verosimilitudes, tanto en la acusación como en la apología. Siempre que alguien exponga algo debe, por consiguiente, perseguir lo verosímil, despidiéndose de la verdad con muchos y cordiales aspavientos. Y con mantener esto a lo largo de todo discurso, se consigue el arte en su plenitud (*Phdr.* 272d – 273a).

De este pasaje es posible decir: a) los argumentos de probabilidad son utilizados con frecuencia en espacios judiciales o, en otras palabras, los discursos judiciales resultan ser el nicho natural de los *eikóta* ; b) –parodiando la frase que se le ha atribuido a Hiram Johnson–, la primera víctima en los procesos judiciales es la verdad por preferir los argumentos de probabilidad y ningún orador está dispuesto a decir si no lo que le conviene, siempre y cuando sea creíble; y, por último, c) todo arte retórico se reduce a la habilidad para utilizar deliberadamente los *eikóta* con el fin de persuadir (πειθῶ) pero no para dar a conocer la verdad.

La retórica es un arte que, según Platón, exige un espíritu sagaz, decidido y apto por naturaleza para las relaciones humanas y la adulación es su rasgo fundamental (*Grg.* 463b). El secreto de Tisias sobre la fuerza persuasiva de la probabilidad radica en complacer al auditorio, de tal manera que, por ejemplo:

Si alguien débil pero valeroso, habiendo golpeado a uno fuerte y cobarde, y robado el manto o cualquier otra cosa, fuera llevado ante un tribunal, ninguno de los dos tenía que decir la verdad, sino que el cobarde diría que no había sido golpeado únicamente por el valeroso, y éste, replicar, a su vez, que sí estaba solo, y echar mano de aquello de que «¿Cómo yo siendo como soy, iba a poner las manos sobre éste que es cómo es?» Y el fuerte, por su parte, no dirá nada de su propia cobardía, sino que, al intentar decir una nueva mentira, suministrará, de algún modo, al adversario la posibilidad de una nueva refutación (*Phdr.* 273b-d).

Para defenderse, el ladronzuelo enfatizaría sobre su debilidad puesto que para el auditorio es poco probable, o poco creíble, que un hombre débil pueda golpear y robarle a un hombre fuerte. Sin embargo, el auditorio puede creer que un hombre valiente, aunque débil, sea capaz de golpear a uno cobarde, pero esto no lo mencionaría ni el agresor ni mucho menos la víctima si quiere cuidar su reputación. El auditorio también puede tener la creencia de que es más probable o más creíble que el débil sea cobarde y que el fuerte sea valiente. En caso de que el discurso del agresor utilice esta opinión también su defensa podría tener éxito. Es por ello que, para Platón, la retórica no es un arte (τέχνη), es una mera práctica (ἐμπειρία) y rutina (τριβή)¹, que busca la adulación (κολακείας) de un auditorio ignorante. Los oradores, con ayuda de ciertos recursos como los argumentos de probabilidad, pueden convencer a las multitudes aunque no posean ciencia alguna (ἐπιστήμη) sobre los temas en discusión, pueden, inclusive, aventajar a un médico en una discusión sobre lo que es bueno o malo para la salud (*Grg.* 456 b 1-5; 459 a 7 - 459 c 2).

Los argumentos de probabilidad y la verdad se excluyen mutuamente, pues la primera es entendida como aquel tipo de opiniones (δόξα) que los oradores ofrecen en sus discursos para una multitud que desea escucharlos. Dichos oradores ofrecen bellos elogios inmerecidos, sus encantadoras palabras hechizan todas las almas de quienes los escuchan (*Mx.* 234 c) y se valen

¹ El término rutina (τριβή) tuvo, en un principio, un sentido peyorativo. Esto puede corroborarse en Werner Jaeger (1992) cuando afirma que la escultura fue considerada por los griegos de la época clásica como una actividad que llevaba adherido todavía algo de oficio (τριβή).

de artilugios para parecer más sabios de lo que realmente son. A través de sus discursos hablan de la justicia, el bien o la belleza como si tuvieran conocimiento de lo que ellas son realmente y persuaden a los ignorantes sin instruirlos (*Grg.* 259 b-d). Por el contrario, la verdad es el resultado de un procedimiento totalmente diferente: la dialéctica. A través del diálogo dialéctico, los interlocutores no se adulan o se intentan engañar mutuamente sino que se disponen reflexivamente para enfrentar sus opiniones y evaluar cuál de ellas es la mejor². El diálogo, como el propuesto por Platón en *Critón*, es el camino que recorren los interlocutores para encontrar, mediante el razonamiento (*διανόια*), una verdad que solucione sus desacuerdos. En *Critón*, el Sócrates platónico debe resolver el problema de cómo actuar frente a su condena a muerte. Pero, si bien se plantea la dificultad de tomar una correcta decisión entre quedarse y cumplir con la pena o, la opinión de Critón, del escape como una opción legítima para salvar la vida ante un juicio injusto. El diálogo también plantea la necesidad de pensar cuál es el mejor método para examinar estas opiniones. La reflexión sobre el método es importante porque de él, se estima, brotará la verdad como investigación conjunta de las partes (*Cri.* 48 e). Es por ello que para Platón la comparación entre retórica y dialéctica será recurrente.

Para este filósofo el orador ofrece un discurso adaptado a las creencias de su auditorio. No busca instruirlo sino persuadirlo para aprovechar sus propias creencias. Esto le parece reprochable porque finalmente el orador dice aquello que el auditorio quiere escuchar sin que necesariamente signifique un buen consejo o derive en decisión justa y conveniente. En consecuencia, para Platón los argumentos de probabilidad traducen lo que efectivamente otros quieren escuchar. Pero esto cambia en el contexto del diálogo, pues cada uno de los interlocutores se dispondrá para resolver de manera honesta una disputa sobre cuál de las opiniones es la correcta. Tomar la primera vía, en el caso de evitar el castigo, implicará mostrar lo que la gente va a aceptar: «¿Cómo yo siendo como soy, iba a poner las manos sobre éste que es cómo es?» (*Phdr.* 273c). La segunda vía, a propósito de si se debe o no aceptar el castigo, implicará un análisis de los argumentos a pesar de las consecuencias de los resultados: «yo deseo Critón, examinar contigo si esta idea me parece

² En Eutidemo (278 b) Platón muestra que el diálogo, tal como lo practicaban los sofistas, tiene como única finalidad vencer al contrario con el uso de métodos reprochables. Esta práctica es conocida como erística y es opuesta a la dialéctica propuesta por Platón en *Critón*.

diferente en algo, cuando me encuentro en esta situación, o me parece la misma, y, según el caso, si la vamos a abandonar o la vamos a seguir» (*Cri.* 46 d). Sin embargo, si bien las diferencias entre dialéctica y retórica son claras, por lo que un amante de la verdad elegirá la primera sin dudar un instante, algunas situaciones obligarían a elegir la segunda en lugar de la primera.

Guthrie sigue en su exposición la línea platónica cuando afirma que “la retórica enseña desde el principio que lo que importa no es el hecho o lo verdadero sino su apariencia o verosimilitud, aquello de lo que los hombres pueden ser persuadidos” (1988, p. 181). Pero, ¿cómo es posible conocer la verdad sobre hechos no presenciados o del pasado? Aunque al final del *Fedro* Platón toma una posición más flexible frente a la retórica, sus prescripciones alejan toda posibilidad de aceptar los argumentos de probabilidad como recursos legítimos de los discursos retóricos³ algo que la oratoria judicial aceptó en los casos en los que no es posible conocer la verdad sobre hechos y, sin embargo, es necesario que un tercero, un juez, tome una decisión correcta.

Los argumentos de probabilidad y los *λόγοι ἀμάρτυροι*

Ligado estrechamente al nacimiento del arte de la retórica, el *logos amartyros* o *amartyros* (*λόγοι ἀμάρτυροι*) es un tipo de discurso en el que el orador propone una acusación o defensa respecto de asuntos para los que no están disponibles testigos o pruebas documentales. La discusión entre Hermes y Apolo en el *Himno a Hermes* es un ejemplo arcaico de *logos amartyros*. Allí Homero narra cómo el recién nacido Hermes robó las vacas del dios Apolo, y expone ampliamente los argumentos que aquél esgrimió en su defensa y que transcribo *in extenso*:

- ¡Hijo de Leto! ¿Qué crueles palabras son éstas que me has dirigido? ¿Y qué es eso de que vienes aquí en busca de tus camperas vacas? No las vi, no me enteré de ello, ni oí el relato de otro. Ni podría denunciarlo, ni podría ganarme siquiera una

³ En *Fedro*, Platón prescribe que el orador debe, en primer lugar, conocer la verdad (*ἀλήθεια*) y transmitir el conocimiento verdadero; en segundo lugar, que cualquiera que enseñe la retórica debe describir con exactitud el alma (*ψυχή*) de los oyentes, lo cual implica saber si el alma es una e idéntica o, por el contrario, posee muchos aspectos, además debe conocer las causas por las cuales el alma actúa de una determinada manera, sus padecimientos, etc., saber qué tipo de discurso le conviene a cada alma y, finalmente el discurso debe estar compuesto como un organismo vivo provisto adecuadamente de extremidades, tronco y cabeza. Sus partes deben ser proporcionadas y armónicas con el todo, en otras palabras, todo discurso debe estar perfectamente organizado. En cuarto lugar, el orador, una vez conozca la naturaleza (*φύσιν*) del alma de los oyentes, debe saber en qué momentos (*καιρός*) conviene decir o callar (259 e 4 - 260 b; 264 c; 272 a- b 4 y 277 b).

recompensa por la denuncia. Tampoco tengo el aspecto de un varón robusto, como para ladrón de vacas. Ese no es asunto mío. Antes me interesan otras cosas: me interesa el sueño, la leche de mi madre, tener pañales en torno a mis hombros y los baños calientes. ¡Que nadie sepa de dónde se produjo esta disputa! Sin duda sería un gran motivo de asombro entre los inmortales que un niño recién nacido atravesara la puerta de la casa con camperas vacas. Lo que dices es un disparate. Nací ayer. Mis pies son débiles y bajo ellos la tierra, dura. Mas si quieres, pronunciaré el gran juramento por la cabeza de mi padre. Aseguro que ni yo mismo soy el culpable, ni vi a otro ladrón de tus vacas, cualesquiera que sean las vacas ésas. Sólo he oído lo que se cuenta de ello (HH. 260-276).

Frente a la necesidad de encontrar al verdadero culpable, de impartir justicia, la falta de pruebas concretas enfrenta en igualdad de condiciones la palabra del uno contra la del otro. En esa medida, Apolo se ve en apuros ante un Hermes que apela a la probabilidad para defenderse con el argumento de que es creíble que un niño, que acaba de nacer y que se preocupa más por alimentarse de su madre, no se separe de ella para cometer abigeato. Pero en este caso más que exponer la astucia de Hermes para mentir, Homero habría sentado las bases para la utilización legítima de un recurso que sirve para resolución pacífica y argumentada de complejos conflictos jurídicos. Es por ello que Rossetti (1995) destaca la importancia de rescatar del olvido estos discursos y su conexión con el desarrollo de la oratoria judicial siciliana del siglo V a. C.

Cicerón, en un pasaje de *Bruto* (46, 24), narra que en Siracusa, en el segundo cuarto del siglo V a. C., se instauró un régimen democrático que dio por terminado el largo periodo de la tiranía. En el periodo democrático muchos ciudadanos, cuyas propiedades habían sido expropiadas por los tiranos Gelón y Gerón, buscaron la manera de recuperarlas y pleitearon ante jurados populares (δικαστής) establecidos para tal propósito. Muchos demandantes buscaban la ayuda de Corax y Tisias quienes se convirtieron, gracias a sus éxitos en estos procesos judiciales, en verdaderos maestros de la oratoria judicial⁴.

⁴ Un estudio más extenso sobre la historia de Corax y Tisias y sobre los inicios de la retórica se puede encontrar en Benoit (1846); Navarre (1900); Kennedy (1994) y en Murphy (1989).

En los procesos de recuperación de tierras en los que participaron Corax y Tisias, los argumentos de probabilidad fueron los grandes protagonistas. Gracias a estos recursos retóricos se lograba persuadir a los jueces en favor de los intereses de los desterrados quienes, ante la falta de testigos, debían hacer una reconstrucción creíble de sus acciones y hechos del pasado. Así pues, los argumentos de probabilidad representaron un sustituto válido a lo que Aristóteles más adelante llamó “pruebas extratécnicas” o “ajenas al arte”⁵. De hecho, la apelación a los argumentos de probabilidad llegó a ser un recurso tan atractivo como para incluirlo en la literatura⁶ y tan importante en la formación de todo orador que oradores como Isócrates, Antifonte⁷ y Gorgias⁸, entre otros, lo utilizaron para demostrar sus habilidades y su pericia en el arte de la persuasión.

Isócrates es un buen ejemplo para ver la manera como se utilizaba este recurso en el discurso judicial y, al mismo tiempo, cómo se empleaba como ejercicio para la formación de futuros oradores⁹. *Contra Eutino* (XXI) es un *lógos amarturos*¹⁰ que trata de defender los intereses de Nicias, quien, en el

⁵ Aristóteles establece en *Retórica* la diferencia entre pruebas por persuasión técnica (ἐντεχνον πιστεῖς) y extratécnicas (ἄτεχνον πιστεῖς) y el arte retórico. Las primeras se refieren a las que pueden obtenerse mediante el discurso y, por tal motivo, dependen exclusivamente de la habilidad del orador para elaborarlas. Estas pruebas son las que expresan el talento del orador (ἡθος), las que sirven para disponer pasionalmente al auditorio (πάθος) y, por último, aquellas que expresan el asunto de una manera demostrativa o aparentemente demostrativa (λόγος). Por el contrario, las pruebas ajenas o extratécnicas son externas al discurso, es decir, se incluyen en él pero provienen desde afuera, no dependen de la inventiva del orador y, por lo tanto, sólo las emplea. Aristóteles enumera cinco pruebas de este tipo: las leyes, los testigos, las confesiones bajo tortura y los juramentos (*Cf. Rh. 1355 b 35- 1356 a 19 y 1375 a 22- 1377 b 14*).

⁶ Los argumentos de probabilidad están presentes en algunas obras de la literatura griega como *Edipo Rey* (583 y ss) e *Hipólito* (1013 y ss), lo cual, según López Eire (2002), demostraría la existencia de una pre-retórica puramente oral, “antesala” de la retórica técnica, pero consciente del poder del lenguaje elocuente.

⁷ Los argumentos de probabilidad son un recurso presente en los discursos ficticios que Antifonte de Ramnunte utilizaba con fines pedagógicos. En las *Tetralogías*, el primer discurso es el más logrado en este sentido. Un hombre es acusado por asesinar a otro. Tanto los denunciadores, amigos de la víctima, como el denunciado, tienen como estrategia principal establecer los argumentos más creíbles, e inclinar la decisión del jurado en su favor.

⁸ Otro ejemplo de este tipo de discursos es la *Defensa de Palamedes* de Gorgias. Allí, Palamedes debe afrontar la acusación de Ulises que lo señala de haber traicionado a los griegos en provecho de los troyanos. Por medio de la utilización de argumentos de probabilidad que sirven para cuestionar, por ejemplo, la realización del acto de traición sin haber estado mediado por un coloquio que sirviera para armar el plan, algo que en principio parte de la base de que todo acto debe estar precedido por las palabras y que, además, no ha sido posible realizarlo de manera presencial o a través de mensajeros (Fr. 82 B1 la DK).

⁹ No hay que confundir la fuerte crítica de Isócrates expuesta en *Antidosis o sobre el cambio de fortunas* (XV, 41-42) a los maestros de oratoria que centraban sus enseñanzas en la elaboración de discursos judiciales y que no tenían unos discípulos fijos con un rechazo contundente al género judicial. Prueba de ello es la elaboración de varios discursos judiciales y la inclusión, por parte de Isócrates, de la enseñanza de este género en su escuela.

¹⁰ *Contra Eutino* es un discurso también conocido como del tipo *deuterológico*, es decir, aquel en el que se presenta como una respuesta a otro expuesto previamente. La defensa de Eutino fue asumida por Lisias, pero de esta defensa sólo queda un breve fragmento que rescata L. Gernet y M. Bizos (1967).

mandato de los treinta tiranos, había perdido sus derechos como ciudadano y por ello tuvo que huir de la ciudad, hipotecando su casa, sacando a sus esclavos, sus muebles y sus joyas. Al huir al campo, y por no llevar dinero en las manos, decidió depositar tres talentos de plata en casa de su primo Eutino, quien no tenía los mismos problemas que él. El problema entre Nicias y Eutino surge cuando el primero tuvo oportunidad de salir de la ciudad en un barco, y Eutino le devuelve solamente dos talentos. Restablecida la democracia y luego de un prolongado silencio, Nicias, a través de un amigo experto en oratoria, decide reclamar ante un tribunal el dinero restante.

Con el fin de buscar que el jurado se compadezca de Nicias, Isócrates lo muestra como un hombre indefenso en los tiempos de la tiranía e incapaz de mentir ante un tribunal. En el discurso se afirma lo siguiente:

Creo que todos saben que quienes, sin tener bien alguno, son diestros en oratoria, se dedican sobre todo a acusar falsamente a los que carecen de esta facultad pero pueden pagar dinero. Sucede que Nicias tiene más dinero que Eutino, pero su elocuencia es menor; así que no es posible que se atreva a proceder contra éste injustamente (Isoc. XXI, 5).

Como en *Contra Eutino* no hay testigos ni hay forma de averiguar cómo sucedieron los hechos, los argumentos de probabilidad –junto con las pruebas conjeturales o τεκμήρια¹¹– son los únicos medios que podrían ayudar al juez a tomar una decisión sobre el caso. En el discurso el orador dice lo siguiente: “Al contrario, de este mismo proceso cualquiera podría deducir que sería mucho más probable que Eutino, tras recibir el dinero, lo negara a que Nicias reclamara sin haberlo dado” (Isoc. XXI, 6).

El planteamiento es el siguiente:

- A. Que Y niegue algo tras haberlo recibido (mayor probabilidad) o
- B. Que X reclame algo sin haberlo dado (menos probable)

¹¹ En *Contra Eutino*, las τεκμήρια son presentadas por Isócrates como razonamientos fuertes y suficientes (XXI, 10-13), mientras que Aristóteles los define en *Retórica* como un tipo de signo (σημείον) necesario e irrefutable (1357 b 1-20).

Si se parte de la base de que los argumentos de probabilidad son aquellos que el auditorio acepta como creíbles, ¿por qué el orador considera que para el auditorio *A* sería más probable, y por lo tanto, más persuasivo, que *B*? En los tiempos de Nicias y Eutino, era –y tal vez lo es aún- más creíble para los jueces (δικαστής) o el auditorio el hecho de que quien reciba un dinero en calidad de préstamo o cuidado, luego lo niegue. Por el contrario, es menos creíble que quien no lo haya entregado, posteriormente lo exija. Pero además Isócrates apoya este argumento con otro igualmente creíble, a saber, que los tramposos tienen motivos suficientes para hacer trampa puesto que normalmente logran conseguir lo que les impulsa a cometer fraude, mientras que los que se atreven a reclamar son conscientes de lo azaroso que resulta recuperar algo (Isoc. XXI, 6).

Para López Eire, los argumentos de probabilidad parten del principio de que las acciones, reacciones y pasiones del ser humano responden, al igual que los fenómenos de la naturaleza, a un preestablecido orden racional y, por tanto, predecible (2002, p. 187). Los argumentos de probabilidad se fundamentan en la idea de que los seres humanos suelen obrar de una manera regular y previsible y, con ello, se forma un hábito reconocible por cualquier miembro de una comunidad específica, por ende, su uso presupone un orador con un conocimiento suficiente de la vida, especialmente de la psicología y la sociología (Lausberg, 1966, p. 308). López Eire (2002) destaca como un ejemplo de uso del argumento de probabilidad cuando se emplea en el contexto jurídico la expresión latina “*Qui prodest?*”, ¿*A* quién aprovecha o beneficia? Es precisamente el criterio del “a quién beneficia” una acción, dígase un homicidio, sino aquel que la comete y, por lo tanto, esto serviría de defensa para aquel que se muestre que no aprovecha nada con realizarla. Sin duda Antifonte en las *Tetralogías*, es quien mejor explota este recurso (II, b, 3).

Por otro lado, es necesario tener en cuenta que, en el contexto retórico, es aceptada la idea de que aún en el caso de que se conocieran los hechos o la verdad, éstos no son convincentes o creíbles por sí mismos, sino que deben ser presentados o expuestos de manera persuasiva (Lausberg, 1966, p. 283). En consecuencia, *A* es más creíble que *B* porque así lo quiere hacer ver el orador, ajustándolo a nuestra comprensión del mundo.

Los argumentos de probabilidad en la *Retórica de Alejandro*

Retórica a Alejandro es uno de los dos tratados que se conservan del siglo IV a. C escrito después del 341 a. C. por Anaxímenes de Lámpsaco. El segundo es *Retórica* de Aristóteles escrito probablemente en el 335 a. C. Aunque el tratado no tiene en cuenta los aspectos más importantes del tratado de Aristóteles como su terminología o la clasificación tripartita de discursos ni sigue los mismos tres medios de persuasión aristotélicos¹². Además, no emplea discursos reales para ilustrar sus prescripciones sino ejemplos de su propia cosecha. No obstante, su importancia radica en su cercanía con la práctica habitual de la retórica que es descrita con claridad en sus 38 capítulos.

No es de mi interés hacer una exposición detallada del tratado de Anaxímenes, pero sí señalar algunas características teóricas que nos permitan comprender el argumento de probabilidad. En primer lugar, Anaxímenes distingue siete especies de discurso: suasoria (προτροπικόν), disuasoria (ἀποτροπικόν), laudatoria (ἐγκωμιστικόν), vituperadora (ψεκτικόν), acusatoria (κατηγορικόν), exculpatoria (ἀπολογητικόν) e indagatoria (ἐξεσταστικόν). La especie suasoria tiene como fin la inducción a elecciones (προαιρέσεις), razones (λόγους) o acciones (πράξεις). Por el contrario, la disuasión es la objeción a elecciones, razones o acciones. (*Rh. Al.* 1, 1 4). La especie laudatoria es la amplificación merecida o no de resoluciones, acciones y palabras, mientras que la especie vituperadora es la aminoración de estas cosas (*Rh. Al.* 3, 1). La especie acusatoria busca exponer los delitos y los errores, la especie exculpatoria busca, por el contrario, la refutación de los delitos y errores de los que se acusa o sospecha (*Rh. Al.* 4, 1). Por último, la especie indagatoria muestra las contradicciones en los propósitos, acciones o discursos del indagado (*Rh. Al.* 5, 1).

Los medios de prueba (πίστις) en el tratado de Anaxímenes son expuestos de distinta manera que en *Retórica*¹³. Para Anaxímenes unas pruebas “proceden de los propios discursos, de las acciones y de las personas; y otras se

¹² Aristóteles en *Retórica* (1358 b), clasifica los discursos en tres géneros (γένη), a saber: deliberativo (δημηγορικόν), demostrativo (ἐπιδεικτικόν) y judicial (δικανικόν), mientras que Anaxímenes prefiere hablar de siete especies (εἶδη).

¹³ Para los detalles sobre la pruebas en *Retórica* de Aristóteles, ver nota 6.

añaden a las palabras y los hechos” (*Rh. Al. 7, 2*). Del primer grupo hacen parte la probabilidad (τὸ εἰκόδες), los ejemplos (παραδείγματα), las evidencias (τεκμήρια), los entimemas (ἐνθυμήματα), las sentencias (γνώμαι), los indicios (σημεῖα), las refutaciones (ἐλεγχοί). Del segundo grupo hacen parte las opiniones del orador (δόξα τοῦ λέγοντός), los testimonios (μάρτυρες), las declaraciones bajo tortura (βάσανοι) y los juramentos (ὄρκοι). Los capítulos 7 al 21 serán dedicados al análisis de cada una de las pruebas indicando, en la mayoría de los casos, definición, ejemplos, usos, estrategias de búsqueda o invención y efectos que produce en el auditorio¹⁴.

Sentadas estas precisiones la probabilidad para Anaxímenes es:

Aquello de lo que los oyentes tienen en su mente ejemplos (παραδείγματα). Me refiero, por ejemplo, si alguien afirma que quiere que su patria sea grande, que sus parientes prosperen, que a sus enemigos les vaya mal; cosas similares, en suma, parecerán probables, pues cada uno de los oyentes asume que él mismo tiene tales deseos con respecto a estas cosas y otras similares (*Rh. Al. 7, 4*).

Lo probable (τὸ εἰκόδες) es entonces un tipo de prueba (πίστις) una afirmación que procede del discurso mismo, que versa sobre acciones o conductas y que el orador al exponerlo puede encontrar en el auditorio aceptación gracias a la existencia de casos similares experimentados o susceptibles de que se experimenten de esa manera. En esa medida, y volviendo al ejemplo expuesto por Platón en *Fedro* (273b-d), es fácilmente creíble que alguien débil, pero que oculta su valentía, sea incapaz de golpear a un hombre fuerte, que esconde su cobardía. De igual forma en *Contra Eutino* el argumento de que Eutino, tras recibir el dinero lo negara, a que Nicias lo reclamara sin haberlo dado, resulta verosímil por el hecho de que normalmente para el auditorio son los que reciben un dinero quienes se atreven a quedárselo (*Isoc. XXI 6*).

Lo probable es lo que cada persona, teniendo en cuenta la experiencia de su propia conducta, puede suponer de la conducta de los otros en similares circunstancias. En consecuencia, los argumentos de probabilidad versan sobre la conducta humana, que no está regida por la necesidad (ἀπλῶς), ni es

¹⁴ Detalles sobre las pruebas del primer grupo se pueden consultar en mi trabajo de tesis de maestría: *El discurso deliberativo. Justificación y participación en política en la Grecia clásica* (2011, p. 84-87). Disponible en: <http://goo.gl/G2kqa5>

previsible ni es siempre la misma en sentido *absoluto*, pero en algunos casos una acción llevada a cabo por un tipo de persona la cumple la mayoría de las veces (τὸ πολὺ γινόμενον), lo que denominó Aristóteles lo contingente (*Rh.* 1357b33-35), y sólo la experiencia de cada miembro del auditorio puede validarla sin mediación de demostraciones o una ciencia determinada.

Por otra parte, Anaxímenes diferencia tres tipos de argumentos de probabilidad. El primero apela a pasiones como el temor, la tristeza o el desprecio, estas son fácilmente reconocibles por los oyentes porque todos las compartimos. El segundo tipo, corresponde con lo que normalmente se tiende a hacer por costumbre o hábito y un ejemplo de su uso es en las acusaciones cuando se muestra que el imputado ha realizado el hecho del que se le acusa o cuando por la edad se actúa de determinada forma. Finalmente, el tercer tipo, tiene que ver con el afán de lucro, pues normalmente se cree que éste es un motivo para la acción (*Rh. Al.* 6, 5-6). Estos tres tipos de argumentos de probabilidad están arraigados en la psicología del auditorio, por ello son un recurso útil para defenderse o para acusar a alguien en un proceso judicial. De ahí que Anaxímenes exponga varios ejemplos de cómo utilizarlos en la defensa y cómo usarlos para contrarrestar los argumentos del contrario (*Rh. Al.* 7, 6-12), y expone también que, en casos en los que no es posible utilizarlos a favor, se debe justificar la acción como igual a la que la mayoría haría, como el resultado de un infortunio o un error o, simplemente, apelar a la indulgencia a través de pasiones como el amor, la ira, la embriaguez, la ambición, entre otras (*Rh. Al.* 7, 13-14).

Los argumentos de probabilidad en la *Retórica* de Aristóteles

Aristóteles define la retórica como facultad para encontrar en cada caso lo adecuado para persuadir, y la persuasión depende del uso de razonamientos como los entimemas y los ejemplos. El entimema (ἐντύμημα) es lo que se conoce como la demostración retórica, en otras palabras, hace parte de lo que el Estagirita llama el cuerpo de la persuasión (ὅπερ ἐστὶ σῶμα τῆς πίστεω) (*Rh.* 1355a5-10, 1354a15 y 1356b12-20). En *Retórica* se encuentran distintas definiciones del entimema¹⁵. Aquí se destacan las tres definiciones

¹⁵ Según William Hamilton, Aristóteles señaló 17 diferentes significados de entimema a lo largo de su obra (Cf. Madden, 1952, p. 368).

más importantes. En la primera, el entimema es una deducción que se da por medio de premisas probables (εἰκός) o de signos (σημεῖον) (*APr.* 70 a 10; *Rh.* 1357 a 30 – 1357 b 2). En la segunda definición, el entimema es un razonamiento incompleto (*Rh.* 1357 a 16); y la tercera definición, plantea que el entimema es una especie de silogismo a partir del cual se expresan lugares comunes (τόπος κοινός) (*Rh.* 1358 a 11).

La primera de estas tres definiciones muestra que un primer acercamiento al concepto de probabilidad (εἰκός) en la *Retórica* de Aristóteles, debe comenzar por un análisis de su relación con el entimema (ἐντύμημα) o razonamiento retórico y también con el signo (σημεῖον). En una lectura desprevenida del libro I de la *Retórica*, puede confundirse con probabilidad matemática o estadística, lo que es erróneo. Para mostrar esto es preciso leer lo que dice Aristóteles:

Porque lo *probable* (τὸ εἰκός) es lo que sucede la mayoría de las veces, pero no absolutamente, como algunos afirman; sino que tratando de cosas que también pueden ser de otra manera, guarda con aquello respecto de lo cual es probable la misma relación de lo universal respecto de lo particular (*Rh.* 1357 a 34-b1).

Esta definición es confusa pero revela un segundo aspecto con el que se gana claridad sobre el papel de los argumentos de probabilidad en la retórica. Este segundo aspecto tiene que ver con el concepto de contingencia, importante en el ámbito de la ética y en la que se enmarca la actividad retórica. Pero hay que escudriñar más sobre la relación entre la probabilidad y entimema para analizar el tema de lo contingente en la retórica.

Una proposición probable es susceptible de servir de premisa para un entimema, es más, un entimema para que sea eficaz desde el punto de vista persuasivo, debe contener premisas probables. Es decir, para que un argumento sea persuasivo debe expresar cosas o eventos reconocidos por el auditorio como frecuentes o regulares como por ejemplo: «los hombres odian cuando envidian» o «los hombres aman cuando son deseados». Ahora bien, esta *regularidad* no debe interpretarse como idéntica a la que rige por ejemplo el movimiento de los planetas, y en eso Aristóteles es muy cuidadoso cuando precisa que esto no se da en términos absolutos ni objetivos, es decir, independiente de los sujetos, sino que la probabilidad es una premisa o argumento

que expresa una especie de *regularidad natural*, y aquí esto tiene un sentido metafórico, sólo a los ojos de aquellos a los que se dirige el discurso. Esta regularidad no es una regularidad objetiva o una regularidad en sí, sino una regularidad para el auditorio o, dicho de otra manera, creíble por un auditorio específico.

El segundo aspecto relevante en la definición de Aristóteles sobre el εἰκός tiene que ver con la contingencia. Este aspecto es una respuesta a Platón quien, como ya se dijo, oponía la probabilidad a la noción de verdad (ἀλήθεια). Para Aristóteles, Platón tiene razón en decir que la probabilidad sirve para persuadir y que es el recurso preferido por los sofistas y oradores profesionales, pero no acierta cuando ve los argumentos de probabilidad como opuestos a la verdad y como recurso de engaño.

Para Aristóteles la retórica se mueve en el campo de lo contingente y no de lo necesario, es decir, de aquellas cosas que pueden ser de otra manera (τὸ ἐνδεχόμενον ἄλλως ἔχειν) y para las que no se dispone de una ciencia como por ejemplo las acciones humanas (πράξις).

Ahora bien, como son pocas las proposiciones necesarias a partir de las cuales se componen silogismos retóricos (en efecto la mayor parte de los asuntos sobre los que se requieren juicios y especulaciones podrían también ser de otra manera, ya que, por una parte, damos consejo y especulamos sobre lo que implica acción y las acciones humanas son todas de este género, de modo que ninguna de ellas procede, por así decirlo, de algo necesario) y como por otra parte es forzoso que lo que acontece frecuentemente y es sólo posible sea concluido mediante silogismos a partir de premisas semejantes, igual que lo necesario <se concluye> de premisas necesarias, cosa esta que ya sabemos desde los *Analíticos*, resultan así manifiesto que, de las <proposiciones> de que hablan los entimemas, algunas son necesarias, pero la mayor parte sólo frecuentes; y así mismo, que los entimemas se dicen de *probabilidades* y de *signos*, de modo que es necesario que cada una de estas dos clases de cosas se corresponda con un tipo de entimema (*Rh.* 1357 a 22 - 33).

Debido a que los asuntos sobre los que trata la actividad retórica son las acciones humanas, los enunciados propios de todo discurso persuasivo son las pruebas concluyentes (τεκμήριον), los signos (σημεῖον) y las probabilidades (*Rh.* 1359 a 8). Los signos (σημεῖον), expresan la relación entre dos hechos o dos cosas de manera plausible o necesaria, ésta última es llamada argumento

concluyente (τεκμήριον). Según Aristóteles, los signos guardan una relación de lo individual con lo universal y de lo universal con lo particular (*Rh.* 1357b1-5). En el primer caso tenemos como ejemplo la afirmación: «los *sabios son justos puesto que Sócrates era efectivamente sabio y justo*». Este tipo de afirmación aunque puede ser admitida por un determinado auditorio puede ser también refutable, pues, si es verdad que Sócrates es sabio y justo, la generalización no es ni necesaria ni absolutamente verdadera. Los signos que parten de lo universal a lo particular pueden ser refutables o irrefutables, como ejemplo de los primeros tenemos la siguiente afirmación: «*un signo de que se tiene fiebre es tener la respiración rápida*». Este tipo de afirmación es fácilmente refutable puesto que es posible que el que respire con agitación no tenga fiebre. Como ejemplo del segundo caso tenemos la siguiente afirmación: «*alguien está enfermo porque tiene fiebre*». En este ejemplo se muestra que la relación es verdadera y necesaria, por lo tanto, irrefutable (ἄλυστον), puesto que la fiebre siempre está presente en todos los enfermos y, por ello, es válido decir que tal persona está enferma. Este caso sería un ejemplo de argumento concluyente (τεκμήριον).

En cuanto a los argumentos de probabilidad podemos decir dos cosas:

1. Mientras que el signo expresa una relación (necesaria o admitida) entre dos cosas o dos estados de cosas, los argumentos de probabilidad expresan solamente lo que se admite de la conducta de una persona con tales características y en tales circunstancias.
2. Mientras que un signo es una proposición que puede ser necesaria o –en el caso de las pruebas concluyentes– generalmente admitida, lo probable es siempre algo generalmente admitido y en ningún caso necesario.

Otro punto que cabe destacar en lo atinente a los argumentos de probabilidad tiene que ver con algo que precisa muy bien Aristóteles, a saber, la necesidad de que estos argumentos sean concluidos mediante silogismos entimemáticos. Ahora bien, esto no debe ser entendido como una norma que se debe aplicar solamente a los argumentos de probabilidad, sino con todo tipo de enunciados, sean signos o argumentos concluyentes. Pero lo significativo de

esta precisión que hace Aristóteles es mostrar al entimema como el verdadero cuerpo de la persuasión pero también que la naturaleza en el mundo de los seres humanos, aunque no obedezca a regularidades necesarias o absolutas sino a simples regularidades admitidas no constantes ni necesarias, puede ser previsible mediante razonamientos. Aristóteles sigue una tradición de la que no puede desprenderse totalmente al aceptar el uso de este tipo de argumentos, pero dentro de su teoría del entimema.

Conclusiones

La retórica es un arte en el que se despliega el conocimiento del ser humano, de sus acciones y de conductas. Para lograr la persuasión el orador expone argumentos que versan sobre comportamientos reconocidos como normales, habituales o como raros, poco frecuentes, inimaginables por el auditorio. En esa medida, el uso de recursos como el argumento de probabilidad resulta legítimo toda vez que, sobre el conocimiento de las acciones humanas, no tenemos sino opiniones consideradas ciertas por la mayoría de los hombres. Esto convierte a los argumentos de probabilidad en recursos útiles a la hora de tomar una decisión y actuar correctamente en la esfera pública. Tanto en las definiciones de Anaxímenes como las de Aristóteles, los argumentos de probabilidad tienen un carácter doxástico y por ende no deben ser considerados como sinónimos de engaño o instrumentos de manipulación del auditorio como lo consideró Platón y que, en cierta forma, sigue Guthrie. En otras palabras, los argumentos de probabilidad recogen y explotan el conjunto de convicciones de una sociedad, muestran que la retórica, tal como la sistematizaron los sicilianos, no busca el conocimiento ontológico de las cosas sino el acuerdo y la resolución política y jurídica de los problemas humanos.

El mismo Aristóteles lo confirma en su *Retórica* cuando dice que el discurso científico es propio de la docencia mientras que en el contexto político, jurídico y moral, frente al pueblo lo que valen son las pruebas por persuasión (*Rh.*1355 a 25 - 30) La retórica no ofrece un conocimiento verdadero y universal sobre la justicia, el bien o cuál es el mejor sistema de gobierno sino un conocimiento teórico sobre medios de convicción más pertinentes para cada caso. Ofrece un conocimiento teórico sobre el razonamiento, las pasiones y

los caracteres de los seres humanos que son necesarios para elaborar un discurso eficaz desde el punto de vista persuasivo, expone un conocimiento teórico sobre las partes del discurso y su expresión y sobre lo convincente, que siempre “lo es en relación con alguien y, o bien es convincente y persuasivo inmediatamente y por sí, o bien parece serlo porque puede ser demostrado mediante <argumentaciones> de esta naturaleza” (*Rh.*1356 b 27 - 30).

También podría aceptarse que aquellos oradores sicilianos que desarrollaron una retórica basada en argumentos de probabilidad no sólo lo hicieron por necesidad de que se impartiera justicia, en relación con aquella usurpación de tierras que perpetraron los tiranos Gelón y Gerón en el siglo V a. C., a pesar de la falta de pruebas materiales que dieran la razón a los despojados, sino porque tal vez, de manera inconsciente, estarían construyendo lo que llegó a ser parte de las convicciones compartidas y aceptadas por el conjunto de la comunidad. Valdría la pena ahondar en el estudio de los argumentos de probabilidad como un elemento más de la red de conceptos retóricos que, junto con los tropos y las figuras retóricas, son consideradas desde el punto de vista cognitivista como estructuradores del pensamiento humano.

Así como la metáfora ya no se considera un simple recurso literario del que se vale el orador o el poeta para buscar un efecto puramente estético sino como *concepto metafórico* que por su naturaleza moldea el pensamiento, la percepción y hasta rige nuestros comportamientos (Lakoff & Johnson, 2012, p. 39-42). Los argumentos de probabilidad no deben entenderse como recursos de engaño y adulación para agradar al auditorio sino como el resultado de la sistematización de procesos del pensamiento que caracterizan una comunidad. Una investigación a fondo desde una perspectiva cognitiva daría luces sobre la construcción y recepción de los argumentos de probabilidad en lugar de su contrastación con una teoría de la verdad platónica.

Referencias

- Anaxímenes de Lámpsaco (2005). *Retórica a Alejandro*. Madrid: Gredos.
- Antifonte (1991). *Discursos y fragmentos*. Madrid: Gredos.
- Aristóteles (1994). *Retórica*. Trad. Quintín Racionero. Madrid: Gredos.
- Aristóteles (2007). *Tratados de lógica*. Madrid: Gredos.
- Benoit, Ch. (1846). *Essai historique sur les premiers manuels d'invention oratoire jusqu'a Aristote*. Paris: Joubert.
- Cicerón. M. (2004). *Bruto: de los oradores ilustres*. México: Unam.
- Esquilo, Sófocles, Eurípides (2008). *Obras completas*. Madrid: Cátedra.
- Gorgias (1980). *Fragmentos*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Guthrie, W. K. C. (1988). *Historia de la Filosofía Griega*. Vol. III. Madrid, Gredos.
- Homero (1978). *Himnos homéricos, La Batracomiomaquia*. Madrid: Gredos.
- Isócrates (1990). *Discursos*. Madrid: Gredos.
- Kennedy, G. (1994). *A new history of classical rhetoric*. Princeton: Princeton University Press.
- Lakoff, G & Johnson, M. (2012). *Metáforas de la vida cotidiana*. Madrid: Cátedra.
- Lausberg, H (1966). *Manual de retórica literaria*. Tomo I. Madrid: Gredos.
- Livio Rossetti (1995), Un topos attico di V secolo: il logoi amarturos. *Nova Tellvs*, vol. 13, pp. 27-57.
- L. Gernet y M. Bizos (1967). En *Lysias Discours*, tomo II: XVI-XXXV, *Fragments*, Les belles Lettres.

- López, A. (2002). *Poéticas y Retóricas griegas*, Madrid: Síntesis.
- Madden, Eduard. (1952). The enthymeme: crossroads of Logic, Rhetoric, and Metaphysics. *The Philosophical Review*, 61(3), 368-376.
- Mercado, H. (2011). *El discurso deliberativo. Justificación y participación en política en la Grecia clásica*. [Versión electrónica] Medellín: Universidad Eafit. Recuperado el 19 de febrero de 2014 de: <http://goo.gl/G2kqa5>
- Murphy, J. (1989). *Sinopsis histórica de la retórica clásica*. Madrid: Gredos.
- Navarre, O. (1900). *Essai sur la rhétorique grecque avant Aristote*. Paris Hachette.
- Platón. (2011). *Obras completas. Biblioteca Grandes Pensadores*. Vol. I y II. Madrid: Gredos.