

Crítica y Defensa de la Persuasión.

Una Epistemología de la Persuasión desde los Sofistas

Introducción

El tema de la persuasión tiene una larga tradición. No es cosa reciente el interés por reflexionar, comprender, y hasta administrar de un modo instrumental determinadas habilidades orientadas a producir la persuasión.

En la práctica lo que tenemos como reflexión y propuesta respecto de la persuasión, tiene mayoritariamente el sello de lo meramente descriptivo; y orientado a la denuncia a propósito de supuestas fuerzas que adormecen las conciencias y controlan el comportamiento.

Casi 25 siglos nos separan de las primeras propuestas y discusiones sobre persuasión. Por ingenuidad o por ignorancia, pareciera que se trata de contribuciones que ya no tienen valor actual, y que permanecen reservadas sólo a quien le sobra el tiempo, o bien al erudito o al historiador. Una mirada atenta sobre este aspecto de la filosofía griega, aporta numerosos elementos que permiten una nueva discusión sobre la persuasión.

1. Los sofistas en el escenario

La retórica es, en síntesis, el instrumento que hace posible la persuasión. Comúnmente se dice simplemente el arte de persuadir.

Para mayor precisión debemos tener presente que la palabra arte corresponde a lo que en griego se designaba como una *techné*. Esto es, una capacidad que surge como el producto de la aplicación de un saber, y no de un inexplicable talento, como podría sugerir la palabra arte.

Werner Jaeger, quien agrega: "Dicha palabra trata de expresar que estas labores prácticas o estas actividades profesionales no responden a una simple rutina, sino a reglas generales y a conocimientos seguros, (1967, Pág. 515).

Aristóteles definió la retórica como la facultad de considerar teóricamente los medios posibles de persuadir o de prestar verosimilitud a cualquier asunto, (Retórica, 1, 2, 1355 b

En sus orígenes se utilizó para nombrar a quien se mostraba experto en alguna actividad. Podía ser la filosofía, la poesía, la música o la adivinación, pero siempre un sofista era un maestro de sabiduría, alguien que se proponía hacer sabio a quien recibiera sus enseñanzas.

Los sofistas de la primera generación fueron un grupo de intelectuales innovadores.

Nunca se ha visto, en toda la historia del mundo, que una civilización se desarrolle con tanta rapidez como la griega durante el siglo V A. J. y ello sucedió en el espacio de dos generaciones, en una ciudad que contaba unos 25.000 ciudadanos libres: Venció a una potencia mundial sin darle esperanzas de desquite; creó una marina poderosa; llevó el arte dramático a su apogeo; la escultura logró un esplendor que quizá nunca más sea alcanzado; la arquitectura rozó las fronteras de lo imposible; la historia se convirtió en ciencia; y creó un sistema de pensamiento filosófico al que nuestra generación es todavía deudora. Una familia de aquella época podía conocer en persona a seres tan excepcionales como Milcíades, Temistocles y Pericles; Esquilo, Sófocles y Eurípides; Fideas, Anaxágoras y Sócrates; Heródoto y Tucídides, (Grimberg, 1966, Págs. 176–77).

A la fecha la educación que recibían los jóvenes, centrada en las habilidades elementales de leer, calcular y escribir, junto a la gimnasia y la música, comenzó paulatinamente a resultar insuficiente frente a los requerimientos mayores que planteaba la participación en los asuntos públicos, la formación ciudadana, y las pretensiones de una actividad intelectual más extensa.

Ya en el siglo V a. C., Atenas era una ciudad en la que el sistema educacional permitía a cualquier ciudadano asegurarse de que sus hijos conocieran a los grandes poetas nacionales. A diferencia de lo que ocurría en Oriente o en Egipto, en donde la educación formal estaba destinada a algunas minorías selectas,

Sin embargo, lo que hoy llamaríamos la educación universitaria no existía en Atenas. Recordemos que falta todavía cerca de medio siglo para la fundación de la Academia de Platón, la primera universidad del mundo, y el "más grande acontecimiento en la historia cultural, espiritual, científica del ser humano", de acuerdo a la interpretación de Gastón Gómez Lasa, (1992, Pág. 101

Hegel sostiene que los sofistas se convierten en los maestros de Grecia, sustituyendo a poetas y rapsodas, y creando una nueva cultura:

Sólidos oradores, verdaderos teóricos de la interacción, del pensamiento y la cultura, se presentaron como maestros itinerantes que ofrecían sus servicios e impartían sus enseñanzas a cambio de un honorario. Proporcionaban las primeras nociones relativas a las ciencias positivas, incursionaban en las teorías de los filósofos naturalistas, interpretaban las grandes obras de los poetas helénicos, establecían algunas distinciones conforme a la nueva gramática apenas fundada, y se pronunciaban sobre las sutilezas de la metafísica.

2. La retórica en el centro de la polémica

La retórica no fue simplemente una materia de estudio entre otras, sino decididamente la más importante.

Es capaz de disipar el temor, eliminar la pena, crear la alegría y aumentar la piedad, (VIII). El encantamiento inspirado en las palabras puede provocar el placer y evitar el dolor, pues su fuerza unida con el sentimiento del alma, mitiga, persuade y enajena por medio de la magia, (X). El poder del discurso sobre la constitución del alma puede ser comparado con el efecto de las drogas sobre el estado corporal, (XIV), (Llanos, 1968, Págs. 281–82).

Manejar bien el idioma, hacer sutiles distinciones, razonar con propiedad, elaborar y pronunciar hermosos discursos, no eran desde luego cosas triviales. Por la palabra se han establecido las leyes y se han descubierto los oficios y las artes.

En ese período, afirma Jaeger, "la palabra no tenía el sentido puramente formal que obtuvo más tarde, sino que abrazaba al contenido mismo", (1967, Pág. 267).

En términos históricos, no es probable que Platón conociera a los primeros sofistas como Gorgias y Protágoras. Fue Sócrates quien estableció relación directa con ellos siendo algo más joven, seguramente unos 10 ó 15 años menor. Como Sócrates jamás escribió nada, los textos platónicos adquieren decisiva importancia, puesto que son una prueba adicional de la significación que debieron tener los sofistas en su época, aun cuando lo sustantivo reside en los términos en que se plantearon las diferencias.

El aspecto mejor conocido de esta disputa, es la descalificación de los sofistas que practicó Platón en sus diálogos. Los acusó de ser cazadores interesados de jóvenes ricos, mercaderes en asuntos referentes al alma, vendedores al detalle de conocimientos, atletas que compiten con la palabra y se auto atribuyen el arte disputativo, (El Sofista, 231, d).

En la actualidad reprochar a alguien la venta de su saber, no podría constituir una acusación seria. No cabe

insistir en el hecho de que eso es exactamente lo que hace todo profesional. En ese momento el cobro de honorarios por impartir enseñanzas violentaba una sólida tradición, a la que Sócrates por otra parte había teñido positivamente de una fuerte connotación moral.

El joven Fedro comenta a Sócrates, en el diálogo del mismo nombre, que ha oído decir que no es necesario al futuro orador conocer lo que es justo, sino lo que parece justo a la multitud. De idéntico modo como tampoco se requiere saber lo que es realmente útil o bueno, sino lo que aparecerá como tal, pues en último término la persuasión reside en la verosimilitud y no en la verdad, (Fedro, 260, a).

5. Propositiones sobre persuasión, para resumir.

En resumen, se presentan tentativamente ocho proposiciones sobre persuasión, que desde luego no aspiran necesariamente a sobrevivir en el difícil mundo de la teoría y los conceptos. Algunas de ellas son demasiado obvias, pero probablemente esa no sea una buena razón para excluirlas, dado el carácter precario de mucho de lo que se escribe a propósito de este tema. Todas son cuestionables. Sólo pretenden ser persuasivas respecto de una interpretación posible sobre este fenómeno:

1. Sobre la posibilidad de la persuasión:

La persuasión es posible.

2. Sobre los límites de la persuasión:

Nadie puede persuadir a cualquier persona de cualquier cosa en cualquier ocasión.

3. Sobre el carácter interpersonal de la persuasión:

Para que alguien pueda persuadir, alguien debe dejarse persuadir.

4. Sobre la condición básica de la persuasión:

Nadie debe pretender estar en posesión de una verdad única

5. Sobre el entorno de la persuasión:

El contexto (situacional, histórico, social, cultural) es parte inseparable de la persuasión.

6. Sobre la inevitabilidad de la persuasión:

Las diferencias entre los seres humanos, con seguridad provocarán intentos persuasivos.

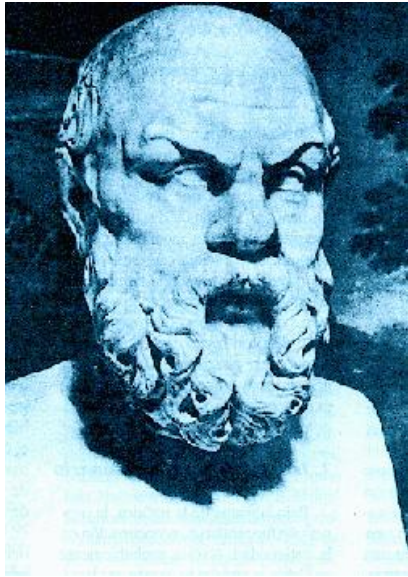
7. Sobre el éxito de la persuasión:

Hay más posibilidades de persuadir a quien tiene dudas y no a quien cree conocer la verdad.

8. Sobre la moralidad de la persuasión:

La persuasión es superior a la coacción y al exterminio.

Por último, es ineludible mencionar que estas reflexiones son incompletas, y seguramente débiles, mientras no se establezca una relación más amplia entre persuasión y poder social. El concepto que diferencia claramente la persuasión respecto de la coacción o el ejercicioabierto de la fuerza, es imprescindible, pero ello



no cubre todas las formas posibles en que se expresa el poder entre los hombres.