

## El giro retórico: tres elementos claves para su comprensión

*The rhetorical turn: three key elements for its understanding*

### Carlos Rivero Silva

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México  
carlos.riveros930616@gmail.com  
ORCID: 0000-0002-0070-9269

**Resumen:** Este artículo aborda la resignificación del concepto de retórica en el contexto del giro retórico. Se sostiene que el creciente interés hacia la retórica como disciplina, y sobre todo hacia los aspectos retóricos del discurso filosófico, está estrechamente relacionado con tres factores principales: sus antecedentes epistemológicos, su instrumentalización en la investigación como metadiscurso o epistemología comparada, y el redescubrimiento de su función representativa. Este último no solo ha permitido comprender a esta disciplina más allá de su función persuasiva, sino que, a su vez, ha extendido el alcance y las implicaciones de dicha función.

**Palabras clave:** retórica de la investigación; epistemología; persuasión; función representativa; giro retórico

**Abstract:** This article addresses the re-signification of the concept of rhetoric in the context of rhetorical turn. It argues that the growing interest in rhetoric as a discipline, and especially in the rhetorical aspects of philosophical discourse, is closely related to three main factors: its epistemological background, its instrumentalization in research as meta-discourse or comparative epistemology, and the rediscovery of its representative function, which has not only allowed for a deeper understanding of this discipline beyond its persuasive function but has also extended the scope and implications of the latter.

**Key words:** rhetoric of inquiry; epistemology; persuasion; representative function; rhetorical turn

Recepción: 01-10-2024 | Aceptado: 30-10-2024



#### Acceso abierto

Esta obra está bajo licencia Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0 Internacional (CC BY-NC 4.0) <https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/deed.es>

Citación:

**Rivero, Carlos.** "El giro retórico: tres elementos claves para su comprensión". *Estudios del Discurso* 10.2 (2024): 114-132.

DOI: <https://doi.org/10.30973/esdi.2024.10.2.198>

## La desventaja inicial de llamarse *retórica*

Desde su origen, el término *retórica* ha suscitado una alerta desproporcionada, generalmente asociada con desconfianza y, en algunos casos, hostilidad, máxime cuando se emplea en contextos científicos o filosóficos. Esta aversión, a menudo enraizada en prejuicios, ha generado un reflejo condicionado, que revela un problema sin resolver.

La percepción negativa hacia la retórica no es reciente. Hace ya dos siglos, el obispo Richard Whately, en el prefacio de su libro *Elements of rhetoric*, confesó dudar en titular su libro con esta palabra debido a tres factores: su asociación con objeciones inmediatas, su uso habitual en discursos públicos y su vínculo con artificios deshonestos y declamaciones vacías, en el mejor de los casos, con una mera disertación de tropos y figuras de estilo.

En este sentido, titular un texto con la palabra *retórica* podría ser una estrategia contraria a los principios de esta, al ignora el impacto de la predisposición del lector. Al mismo tiempo, este tipo de decisiones también contribuye, paradójicamente, a resignificar los prejuicios hacia la disciplina. La retórica, como disciplina, enfrenta una visible condición de desventaja: debe partir desde una postura de autodefensa, y no cualquiera, sino una autodefensa frontal, que sabe de antemano que todas las pruebas que puedan presentarse serán juzgadas con escepticismo, si es que así consiguen hacerse escuchar.

En este centenario desacuerdo entre retórica y filosofía, la primera ha prescindido de un poderoso instrumento de crítica, y la segunda, de autocrítica. La prueba inicial consiste en que, al pedir cuentas de la razón de este diferendo, brotan muchas y variadas evidencias de simplificación, cuando no ignorancia, de un problema más amplio y escabroso. De hecho, hay quienes consideran que la tendencia de los filósofos por ignorar los aspectos retóricos de la argumentación constituye, en sí misma, un problema filosófico (Perelman, *Traité*), un síntoma de laxa autocrítica. Si se admite que las tesis filosóficas no se basan en intuiciones evidentes, debe admitirse también que el discurso filosófico recurre a técnicas de convencimiento y persuasión (Perelman, *L'Empire* 21), no solo para hacerlas prevalecer ante los lectores, sino también ante quienes las enuncian. Toda tarea filosófica, si es honesta, debe pasar primero por el tamiz del autoconvencimiento y la autopersuasión.

La razón por la que ciertos modelos argumentativos y retóricos se utilizan en ciertas épocas y no en otras, o en unas comunidades científicas y no en otras, pone de

manifiesto que la variabilidad de tales criterios trasciende las fronteras de la mera formalidad de los argumentos. Esto implica que no solo importa cómo, cuándo y dónde las ideas se producen, sino también cómo, cuándo y dónde se reciben, interpretan, difunden y solidifican. Cuando, ante argumentos equivalentes que sostienen posturas opuestas, la balanza termina por inclinarse por criterios como la pertinencia, el valor, los intereses que suscitan o las preferencias que satisfacen, debemos reconocer que hay factores retóricos en juego. Y es que la retórica atañe al ámbito de las decisiones y la actividad práctica. Por ello, resulta baladí señalar una demarcación entre los debates sobre lo que es verdad (argumento epistémico) y los que giran en torno a lo que se debe hacer (argumento práctico) (Kock y Lantz 18).

Cuando la cuestión no se plantea en términos de verdadero o falso, correcto o incorrecto, sino de conveniente o menos conveniente, los argumentos se igualan en su validez lógica, pero difieren en su valor retórico. Más allá de la función persuasiva, el verdadero trabajo retórico consiste, primordialmente, en aplicar razones a valores.

Pero, ¿qué está en juego en la retórica? ¿Un mero cambio de opinión? ¿O un cambio en la jerarquía de creencias, cuya consecuencia define quiénes somos y las decisiones que tomamos? Debemos advertir que, sea cual sea la relación entre retórica y conocimiento, ningún conocimiento discursivo nos llega si no adopta una forma propicia para hacernos cambiar una opinión precedente. La gran mayoría de nuestro conocimiento sobre acciones y hechos está mediada por el juicio que nos formamos a partir del juicio de aquellos que se comunican con nosotros.

## Las condiciones epistémicas del giro

En 1958, salen a la luz dos obras capitales en el campo de la retórica y la teoría de la argumentación: *Traité de l'argumentation: la nouvelle rhétorique* de Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca, y *The Uses of argument* de Stephen Toulmin. Ambas redefinieron el razonamiento y el debate, y ofrecieron alternativas al formalismo lógico y al positivismo predominantes en la filosofía de principios del siglo xx. Perelman y Olbrechts-Tyteca sostienen que la lógica tradicional desatiende elementos esenciales del razonamiento cotidiano, particularmente en contextos prácticos, morales y jurídicos: "Estamos dispuestos a aceptar otros argumentos además de aquellos de los que

se ocupa la lógica tradicional, deductiva o inductiva. Consideraremos como prueba cualquier argumento que disminuya nuestra duda, que calme nuestras vacilaciones" (Perelman, *Rhétorique* 123).

Por su parte, Toulmin planteó que la calidad de un argumento trasciende los criterios puramente formales y depende de elementos contextuales, así como de las variaciones en los estándares de validación según el campo de estudio. Por ejemplo, ya que los argumentos no presentan estructuras homogéneas, estas varían en función del ámbito y de los estándares de pertinencia. La evaluación, entonces, debe considerar cómo los criterios se ajustan a la materia en cuestión.

Asimismo, las suposiciones no declaradas que vinculan premisas y conclusiones pueden entenderse funcionan más como licencias de inferencia que como premisas implícitas. A eso se puede agregar que como los argumentos dependen de la interacción entre dato y respaldo, rara vez su evaluación se limita a la corrección analítica, dígase formal, de las premisas. Su método, comparativo, empírico e histórico, busca evaluar "la solidez, la fuerza y la conclusividad de los argumentos" (Toulmin 1).

Este giro de interés hacia una "lógica informal", que privilegia la argumentación sobre la demostración, se relaciona con un espíritu de época interesado en demarcar estrictamente los campos descriptivos de los valorativos. Este cambio de orientación encuentra sus bases en aportes filosóficos como los de Herman Lotze, quien delimitó la esfera del ser de la esfera del valer, la del ente y la del *valente*, dando prioridad a la significación.

El cambio epistémico, en términos de Gilbert Ryle, no apunta tanto a la antigua pregunta filosófica "qué y cómo sé yo", sino más bien a "qué y cómo sabemos nosotros". Este enfoque rechaza la dependencia exclusiva de la actividad filosófica en el genio individual de los autores de filosofía, cuando se trata más bien de un proceso mucho más complejo, colaborativo y solidario del conocimiento. No hablemos ya de las finitas ideas que la cultura produce en determinados contextos, sino de cómo un escaso número de estas logra establecerse y perdurar, gracias a mecanismos de elección y validación implicado como las traducciones, las políticas públicas y académicas, los mecenazgos, las políticas editoriales, y sí, por qué no también, las modas intelectuales que intervienen en el proceso de construcción del marco donde se valida y se socializa el conocimiento.

Sabido esto, podemos suponer que existe una suerte de marco epistémico dentro del cual cobra sentido un “giro retórico”. Sin embargo, antes de explorar su naturaleza, es crucial aclarar que no se trata de retomar la retórica clásica como un concepto arcaico y vilipendiado, *id est*, sino de resignificarla: “[la retórica es] la facultad de considerar en cada caso lo que puede ser convincente” (Aristóteles 52). La razón es evidente: parte del sentido de tal giro consiste en la resignificación del atrofiado (Vickers) término *retórica*, no solo en la ampliación de sus funciones más allá de la persuasión, sino también en la misma función persuasiva, pues se amplían su alcance e implicaciones.

La condición primordial para cambiar ese marco epistémico radica en la elección, nada casual, del término *giro*, cuyo primer gran uso se remonta a la tradición retórica, específicamente a los llamados tropos. En retórica, un tropo representa un cambio de dirección semántica que deriva en una reorientación de la atención. Del mismo modo, en la tradición filosófica, esta terminología se emplea para referirse al cambio de atención, de énfasis, de interés. Ejemplos de esto son el célebre “giro copernicano” de Kant, el “giro hermenéutico” de Heidegger y Gadamer, y el “giro lingüístico” de Richard Rorty.

De hecho, al observar detenidamente, pueden identificarse en la estructura de estos *giros* un patrón de comprensión retórico: en primer lugar, la atención se centra en el sujeto que produce conocimiento; en segundo lugar, en el interpretante, es decir, el sujeto que dilucida o decodifica; y, en tercer lugar, el foco se desplaza hacia el código, el lenguaje. Si se representara gráficamente esta transición, emergería una clara traducción del modelo emisor-mensaje-receptor o, en términos retóricos, con la triada *ethos-logos-pathos*. Así, el giro retórico sería una suerte de resultado de la autoconciencia de este movimiento.

Esta primera condición deriva de una progresión paulatina y lógica que solo cobra sentido tras el ambicioso intento del proyecto de la modernidad, después de varios intentos fallidos en la formalización del lenguaje natural, de la utopía de una *característica universalis* y del declive de los grandes relatos objetivistas. En pocas palabras, la razón que posibilita este tránsito radica, en primer lugar, en el espacio que le ha cedido el sistema anterior debido a la creencia –verdadera o no– de que el objetivismo racionalista ha agotado sus recursos. El escepticismo y el relativismo han tomado entonces la batuta, resignificando el problema de la verdad como el problema de la justificación. Esto, a su vez, ha obligado a las teorías de la justificación a complejizarse, adoptando términos menos formalistas.

¿Y por qué no afirmar que entre verdad y opinión no hay una diferencia de naturaleza, sino solo de grado? Que las verdades no sean más que nuestras mejores y más fundamentadas opiniones, y que “es porque una opinión ha sido admitida que es razonable mantenerla, y no es razonable descartarla sin motivo” (Froegel 125).

El dilema se plantea de la siguiente manera: el filósofo no puede concebir como verdad otra cosa que aquello que ha juzgado personalmente como verdadero, pero solo juzga como verdadero aquello de lo que está convencido que trasciende un mero juicio personal (Froegel 125). Un enfoque ontológico de la verdad probablemente exija garantías extensivas capaces de trascender el dominio limitado de la autoconvicción. Así, los criterios que establecen esas garantías deben funcionar como puentes entre el ya escindido dominio ontológico de la verdad. Por lo tanto, los medios que nos permiten convencernos de que una proposición es verdadera deben “hablar el mismo idioma” que aquellos que nos aseguran que no se trata solo de un juicio personal. El espíritu epocal contemporáneo ha renunciado a este problema y ha dirigido su atención hacia uno considerado menos estéril, a saber, identificar cuáles son, y cómo operan, los elementos que garantizan la adhesión a la creencia que produce certeza. La curiosidad que antes giraba en torno al problema de la verdad se sustituye por la curiosidad por los criterios de evidencia, de certidumbre. Los cambios de paradigmas de la ciencia explican satisfactoriamente cómo cambian de forma y jerarquía los criterios de validación: lo falseable, lo predecible, lo funcional, lo analítico, lo empírico, entre otros.

En lugar de concebir la verdad como una experiencia ontológica originaria, los fundamentos retóricos de la filosofía permiten apuntar a la importancia de la contrastación y confrontación de criterio. Por ello, la filosofía, ante todo, debería caracterizarse por su capacidad para abrir debates. En una era heterodoxa como la nuestra, por cada perspectiva filosófica emerge otra que siembre dudas sobre ella. En este contexto, el pensador ingenuo bien podría llegar a la conclusión de que la única realidad innegable es la controversia misma. Esta percepción a menudo ha llevado al rechazo cínico de todas las filosofías. Sin embargo, una alternativa más esperanzadora y reflexiva consistiría en desarrollar las consecuencias filosóficas de considerar que la controversia es, en última instancia, lo que verdaderamente real. Lo que se necesita es una teoría general de la argumentación filosófica: un estudio de las condiciones bajo las cuales surgen las disputas entre filósofos, cómo se conducen y cómo pueden evaluarse (Johnstone 244).

He hecho anteriormente una referencia intencional a los cambios (*shifts*) de paradigmas, y esto se debe a que, cuatro años después de incluyentes obras de Toulmin, Perelman y Olbrechts-Tyteca, apareció otro gran libro *The structure of scientific revolutions*. Este texto, desde la epistemología y la sociología del conocimiento, muestra cómo estos giros, cambios y revoluciones están intrínsecamente vinculados a determinados acuerdos tácitos que operan como reglas. Un paradigma se entiende como ese sistema de reglas que define la validez de ciertas prácticas científicas, teorías y métodos. En términos simples, es un modelo temporal de justificación que puede dar cuenta desde qué tipo de preguntas son consideradas válidas, hasta qué métodos deben utilizarse para responderlas e, incluso, qué se acepta como evidencia.

En particular, me sorprendió el número y el alcance de los desacuerdos patentes entre los científicos sociales respecto a la naturaleza de los problemas y métodos científicos aceptados. Tanto la historia como mis conocimientos me hicieron dudar de que quienes practicaban las ciencias naturales poseyeran respuestas más firmes o permanentes para estas cuestiones que sus colegas de las ciencias sociales. Sin embargo, hasta cierto punto, disciplinas como la astronomía, la física, la química o la biología no suelen generar las controversias sobre fundamentos que, en la actualidad, parecen endémicas, por ejemplo, entre psicólogos o sociólogos. Al tratar de descubrir el origen de esta diferencia, llegué a reconocer el papel que desempeñan en la investigación científica lo que, desde entonces, llamo *paradigmas*. Los considero como realizaciones científicas universalmente reconocidas que, durante cierto tiempo, proporcionan modelos de problemas y soluciones para una comunidad científica (Kuhn 13).

Para entender cómo se llevan a cabo las revoluciones científicas, es necesario examinar no solo el efecto de la naturaleza y la lógica, sino también las técnicas de argumentación persuasiva que resultan efectivas dentro de los grupos que constituyen la comunidad científica (Kuhn 152). Esto implica considerar las tipologías explicativas como ejemplos y metáforas, tipologías demostrativas como métodos y modalidades de razonamiento, así como herramientas heurísticas y los criterios de validación. Todos estos elementos no solo pueden, sino que deben cambiar, tanto en sus estructuras internas como en la forma en que se relacionan entre sí. Por ejemplo, la disposición jerárquica o simétrica de estos elementos influyen directamente en el curso de la argumentación, es decir, qué se considera una premisa, un dato, un garante de ese dato o una consecuencia.

Esto permite comprender por qué los “paradigmas sucesivos”, según Kuhn, parecen inconmensurables, puesto que no pueden compararse directamente entre sí utilizando un criterio común, dado que cada paradigma define su propio marco de referencia. Este problema explica por qué los científicos que trabajan en distintos paradigmas suelen hablar *lenguajes* distintos y no puedan acordar ni siquiera sobre los mismos hechos o problemas.

Deseo sugerir que algunos ejemplos aceptados de la práctica científica real –ejemplos que incluyen, al mismo tiempo, ley, teoría, aplicación e instrumentación– proporcionan modelos de los que surgen tradiciones particularmente coherentes de investigación científica. Estas son las tradiciones que describen los historiadores bajo rubros tales como astronomía tolemaica (o de Copérnico), dinámica aristotélica (o newtoniana), óptica corpuscular (u óptica de las ondas) (Kuhn 34).

Un año después de la publicación del libro de Thomas Kuhn, en 1963, Edmund Gettier publicó un famoso artículo titulado “Is justified true belief knowledge?”. Aunque breve, este texto de apenas tres páginas generó un torrente de debates en la literatura filosófica, particularmente en la academia norteamericana. Gettier logró reubicar el problema de la justificación en el centro del debate filosófico, transformándolo en una oportunidad para replantear el problema del conocimiento.

En sus contrargumentos, Gettier busca refutar la noción de conocimiento según la cual S acepta P si S posee una evidencia adecuada para P y P es verdadera; o, dicho en otros términos, P es verdadera si S lo cree y S está justificado en creer en P (Gettier 121). La pregunta que emerge entonces es: ¿qué y cómo podemos considerar un criterio concluyente de evidencia? Por ejemplo, si alguien posee una creencia verdadera y justificada, pero la justificación depende una coincidencia o de un factor externo no relacionado directamente con las razones que respaldan la creencia, ¿puede realmente decirse que sabe algo? Los casos planteados por Gettier muestran que la justificación puede ser defectuosa o incompleta si la verdad de la creencia depende de contingencias externas.

Esta discusión acepta una lectura retórica. Un artículo científico, en tanto instrumento de explicación y demostración, cumple principalmente con dos objetivos: 1) demostrar que el autor se ha convencido a sí mismo y a sus colegas de que los resultados de su investigación son verdaderos; y 2) presentar las evidencias sobre las cuales esa convicción se basa. De ello se derivan dos aspectos retóricos adicionales: la

dependencia de una audiencia particular para el criterio de convicción y la naturaleza parcial (pues el auditorio fija el grado de conclusividad) y, con frecuencia, metafórica de la prueba.

Para 1968, con la publicación de *Erkenntnis und Interesse* de Jürgen Habermas, ya era evidente cuán influenciados son los criterios de justificación y, en general, la práctica científica por valores e intereses. La realidad social en la que se inserta la actividad científica pertenece a un orden distinto. Así, resulta crucial no ignorar que, aunque los hechos sociales, puedan estar disparatadamente motivados, se producen efectivamente y deben describirse y comprenderse a partir de instrumentos adecuados. Una guerra no es menos real si fue motivada por un malentendido. Incluso si aceptáramos que la investigación científica no es una realidad social, sino un instinto biológico primigenio o un destino inevitable de la curiosidad humana, sería necesario explicar, según criterios esencialistas, cómo el ser humano organiza sus esfuerzos para satisfacer ese instinto y qué le da sentido a ese grado de satisfacción.

Si concebimos el conocimiento como un sustituto de la orientación instintiva del comportamiento, entonces la racionalidad de la actividad científica controlada se mide por la satisfacción de un interés que no puede ser ni meramente empírico ni un interés puro. Si el proceso cognitivo fuera un proceso vital de inmediato, la realización del interés rector del conocimiento debería producir la satisfacción directa de una necesidad, tal como ocurre con un movimiento instintivo. Sin embargo, el interés satisfecho en este caso no conduce al goce, sino al éxito, medido por la solución de problemas con una función vital y cognitiva. Así, el interés no reside ni en los modos de orientación del comportamiento animal que podemos llamar instintos, ni está desenraizado del contexto objetivo de un proceso vital (Habermas 143).

Así pues, y aunque Habermas no lo declare explícitamente (ya que solo usa la palabra *retórica* en sentido negativo), las motivaciones sociales que estructuran la investigación científica implican procedimientos deliberativos en los que se acuerdan problemas, soluciones, métodos, instrumentos, canales, códigos y nomenclaturas. En estos procesos argumentativos, donde la razón o la certeza común funcionan como premisas para la toma de decisiones, y donde la conclusión es la implicación para la acción, estos fenómenos deben considerarse eminentemente retóricos, aunque aquí se emplee el término en su sentido más restringido.

## El proyecto de una retórica de la investigación

La emergencia del término *giro retórico* (*the rhetorical turn*) en contextos académicos para designar el creciente interés por comprender problemas sociales, científicos y filosóficos en términos retóricos tiene lugar de manera explícita en el libro de Herbert Simons *The Rhetorical turn: Invention and persuasion in the conduct of inquiry* (1990). Sin embargo, el propio Simons concede en esa misma obra que el término ya había sido utilizado con anterioridad en el Simposio de Retórica de las Ciencias Humanas de 1984, en Iowa, y en las Conferencias sobre la Retórica en las Ciencias Humanas de 1986, en Temple University, Philadelphia (Simons 7).

El *giro retórico* es una de muchas obras recientes que contraponen perspectivas retóricas sobre la investigación frente a las suposiciones objetivistas dominantes en nuestra época. El libro surge en un momento de insatisfacción generalizada con el objetivismo y a partir de la convicción de que la práctica de la investigación puede comprenderse de manera más útil en términos retóricos (Simons 1).

El auge de los estudios retóricos no solo alcanza una dimensión internacional – Estados Unidos, Canadá, Francia, Bélgica, la escuela de Ámsterdam y la de Copenhague–, sino también una dimensión transdisciplinaria que evidencia su poderosa instrumentación metodológica en sus dimensiones lógico-argumentativas, ético-políticas y estilístico-literarias. Comienzan a leerse a Perelman, el Grupo  $\mu$ , Toulmin, Johnstone y a releerse al obispo Whately, así como a George Campbell, autor de *Philosophy of rhetoric* (1776), e Ivor Richards, con otra *Philosophy of rhetoric* en 1936.

La reflexión sobre el estilo en la filosofía ganó relevancia al cuestionarse la noción del lenguaje académico como un medio transparente o neutro. Ya no se asumía de forma generalizada que el discurso filosófico, histórico o científico podía funcionar como una ventana clara hacia la realidad. La idea de que los filósofos o científicos podían evitar la influencia de la retórica mediante un lenguaje “objetivo” fue reinterpretada, a su vez, como una estrategia retórica, porque el “estilo del no-estilo”, según Gusfield, o el “grado cero de la escritura”, como lo llama Barthes, antes de ser una exigencia del tema o de sus destinatarios, se revela como una preferencia autoral. Esto pone de relieve que el estilo en la escritura académica no es accidental ni periférico, sino central para la construcción y presentación de ideas. La pretensión de neutralidad es, en sí

misma, un gesto estilístico, una forma particular de construir un discurso que intenta ocultar su propio carácter retórico.

La retórica de la investigación (*rhetoric of inquiry*) vista como una ampliación y perfeccionamiento de la lógica de la investigación (*logic of inquiry*), pone de relieve la interdependencia entre investigación y comunicación. El problema de la comunicación, claro está, no se restringe a cómo se comparte el conocimiento entre pensadores y científicos, sino también a cómo se hacen comunes los criterios de validez entre distintas ciencias o distintos modelos metodológicos. En este contexto –no tan reciente– de interdisciplinariedad, la retórica puede instrumentalizarse como una suerte de “epistemología comparada” (Dombrowski 115).

En una retórica de la investigación, lo que está en juego es comprender cómo la teoría retórica enseña a adjudicar valores a razones y razones a valores en el contexto de la producción de conocimiento, un proceso que depende de ciertas afirmaciones, prescripciones, datos y justificaciones. Ningún sistema lógico se justifica por sí mismo; siempre depende de otro para su validación, y ese a su vez de otro, lo que lleva a una cadena infinita de justificaciones. Este proceso revela que la idea de un sistema lógico, una “lógica de lógicas”, sirve para encadenar y jerarquizar razones, pero no explica cómo estas surgen de valores ni cómo se aplican a ellos. Las premisas rara vez pueden sostenerse sin recurrir a las mismas lógicas que buscan justificar. En ciertos contextos epocales y disciplinarios, lo que se consideraba una falacia lógica, como en psicología, economía o sociología, en otros momentos resultó ser un método exitoso. Esto demuestra cuánto dependen estos “errores” del marco normativo que define su validez y competencia. Finalmente, nos recuerda que el razonamiento investigativo va más allá de la heurística del cálculo mecánico; las decisiones, como la elección de un método estadístico, a menudo involucran un delicado equilibrio de valores en competencia.

En este nuevo enfoque, también se presupone que, si la retórica se nutre del conocimiento de diversas disciplinas especializadas, es porque debe existir una comunicación que posibilite ese comercio de ideas, esa interdependencia de valores según la cual aquello que se considera efectivo en una es aplicable a la otra. La retórica está llamada a mediar entre racionalidades divergentes, porque ayuda a elegir entre teorías rivales, métodos de recolección de datos y perspectivas aparentemente inconciliables.

Cuando la retórica amplía su objeto más allá del discurso político o literario para abordar cualquier discurso, incluso el “discurso trascendental” en sentido kantiano,

adquiere atributos de metafilosofía o metadiscurso filosófico. Como insinúa la obra de Gadamer, se convierte en una hermenéutica invertida. La expansión del corpus de análisis retórico al discurso científico y filosófico ha desbordado los límites tradicionales de los estudios retóricos, los ha sacado de la práctica particular del microtexto para adentrarlos en los umbrales del intertexto.

Un aspecto llamativo del actual resurgimiento del interés por la retórica es su función como metadiscurso hermenéutico, más que una práctica discursiva sustantiva. Al invocar el metadiscurso para explicar una práctica discursiva, el objetivo es, como mínimo, ofrecer una “redescripción” de esta (Gaonkar 258).

## **La función representativa**

Esta tarea no puede llevarse a cabo si se utiliza una definición limitada de retórica, como la que ha tipificado el modelo clásico cuyo vértice principal de comprensión es la función persuasiva. Aunque el mismo Aristóteles aborda de forma tangencial la importancia de los ejemplos en el discurso y concede que no son menos convincentes que los entimemas, estos últimos son los más “aclamados” (Aristóteles 56). Nótese que Aristóteles utiliza una noción de preferencia para justificar su decisión de centrarse en los entimemas en lugar de los ejemplos.

El uso de ejemplos puede servir como medio de persuasión, pero no todas las ejemplificaciones obedecen a este fin, al menos no de manera evidente. La explicación, por ejemplo, depende en gran medida de una buena ejemplificación y de la capacidad de “re-presentar”, es decir, la capacidad ponerlo en otros términos. Ahora bien, la correcta presentación de lo que se quiere utilizar como prueba es fundamental para persuadir. La condición base de cualquier comunicación convincente o persuasiva es la claridad, la eliminación de cualquier factor que pueda generar incompreensión sobre la idea propuesta. Si el auditorio no comprende lo que se dice, será difícil lograr que esté de acuerdo o que actúe en consecuencia.

Ivor Richards define la retórica en términos de esta función: “la retórica es el estudio de las incompreensiones y los remedios para evitarla” (3). Para él, la retórica debe convertirse en una disciplina filosófica capaz de explicar los medios utilizados en la negociación, primero que todo, semántica. Por negociación semántica se entiende aquí la

representación efectiva del mensaje, de manera que se vuelva común para todas las partes involucradas.

Con el fin de emprender ese camino, Richards aborda la influencia de factores como los fines del discurso, los contextos y cómo estos fijan límites normativos, la interanimación de las palabras y su teoría de la metáfora, que muchos (como Ricoeur) consideran su mayor aporte. Estos instrumentos, diseñados para identificar y resolver malentendidos, son condiciones que puede interpretarse como una premisa implícita de cualquier entimema.

Dentro de esta función representativa también debe considerarse no solo lo que se representa (afirmaciones, pruebas, datos, garantías), sino también el modo en que se presenta y cómo se integran estos elementos. Por ejemplo, el muy conocido efecto de marco (*framing effect*) puede influir notablemente en cómo se evalúa un argumento, al predefinir qué aspecto del problema recibe atención. Aunque el valor de verdad implicado de una proposición sea el mismo, en la promoción de una vacuna resulta más persuasivo decir: “La vacuna protege al 95% de las personas” que “La vacuna no protege al 5% de las personas”.

Independientemente del efecto de marco, la mera presentación de una premisa entraña un componente hermenéutico que permite comprenderla tanto lógicamente como pragmáticamente. Por ejemplo, la frase “algunos elefantes tienen cuernos” puede interpretarse de dos maneras: desde un enfoque lógico, puede juzgarse como verdadera porque si todos los elefantes tienen trompa, algunos necesariamente la tienen; pero desde una interpretación pragmática, que considera el contexto comunicativo, se entiende que algunos elefantes tienen trompa y otros no.

Un estudio de Ira Noveck y Andrés Posada, titulado “Characterizing the time course of an implicature: An evoked potentials study”, analiza cómo el cerebro procesa las implicaturas escalares. Por ejemplo, interpretar “Algunos elefantes tienen trompas” como “No todos los elefantes tienen trompas” (Noveck y Posada). Los resultados del estudio muestran que los participantes respondían de manera diferente dependiendo de si interpretaban o no la implicatura. Algunos tomaban las oraciones literalmente como verdaderas, mientras que otros derivaban implicaturas y las consideraban falsas. Además, se observó que las implicaturas conllevan a una etapa de procesamiento tardío y que requieren un esfuerzo cognitivo mayor, en lugar de ser una respuesta automática. Este hallazgo respalda la Teoría de la relevancia de Sperber y Wilson, que postula que

las implicaturas demandan esfuerzo cognitivo y que preferimos buscar la relevancia máxima en cualquier estímulo (sea lingüístico o no). Según esta teoría, la relevancia se evalúa como un equilibrio entre el esfuerzo cognitivo necesario para procesar la información y los efectos cognitivos derivados de ella. El hablante señala intencionalmente ciertos mensajes y el oyente los interpreta buscando el significado más relevante (Sperber y Wilson).

La anterior constituye otra evidencia más de cómo la función representativa está presente en la codificación material y formal del mensaje. La función representativa, esté persuasivamente orientada o no, no puede estar ausente en el discurso, dado que este es un sistema de simbolización. En este sentido, es pertinente preguntarse qué diferencia la función representativa retórica de la función simbólica del lenguaje en general. La respuesta se encuentra en propósito. Este no tiene que limitarse a convencer o persuadir; puede ser explicar, entretener o informar. La función representativa de la retórica implica un conocimiento pragmático bastante exigente. Requiere la reunión, selección y presentación de ciertos elementos, así como un análisis del contexto, de los valores y de los códigos, además de una inteligencia de arquitecto para alinearlos todos al propósito. Es por esta razón que algunos teóricos, como Johnstone, describen la retórica no como un fenómeno del lenguaje, sino como un tipo de pensamiento:

La retórica puede entenderse como una forma de pensar que busca determinar las relaciones que existen entre la verdad del asunto en consideración, el propósito o los objetivos personales de quien lo examina, y las necesidades o susceptibilidades de aquellos a quienes se pretende influir en su actitud hacia el tema. (Natanson y Johnstone X)

La noción de “un pensamiento retórico” busca extender la función representativa más allá del alcance de la función retórica. La mera presentación de ideas en un momento preargumentativo, la simple enunciación mental, ya implica una profunda impronta pragmática, estilística y semántica. Esta impronta orienta la información, le da sentido y propósito; o, si se prefiere, informa tanto sobre lo dicho como sobre la relación del emisor con lo dicho. Por ello, la función representativa convierte datos en información e información en perspectivas, en visiones particulares de un asunto. Por ejemplo, si le digo a mi vecino “la hierba está muy larga”, no solo le comparto una apreciación, sino que implícitamente le indico que esta información es relevante. Es probable que

mi vecino infiera esto como una invitación a cortar la hierba; sin embargo, el momento argumentativo o persuasivo está completamente elidido en esta situación concreta.

Mi criterio como hablante para traer ciertos elementos a la conversación, en lugar de otros, así como la relación y jerarquía que establezco entre ellos, me obliga a pensar retóricamente. Muchos de nuestros diálogos internos muestran patrones de argumentación y contraargumentación similares a los del discurso público. Perelman y Olbrechts-Tyteca identifican este tipo de comportamientos también en los académicos. Muchos anticipan objeciones y formulan respuestas posibles a esas objeciones desde las primeras etapas más de la indagación.

El filósofo, al igual que cualquier retórico, evalúa la fuerza de sus argumentos en función de la presencia o ausencia (la representabilidad) de ciertos elementos en la conciencia. Más allá de su capacidad para convencer, destaca su habilidad para explicar y demostrar. El filósofo necesita hacer presentes en la conciencia de sus destinatarios los elementos que apoyan su propósito y discriminar aquellos que generan ambigüedades, anfibologías y equívocos. Para lograr esto, requiere un pensamiento retórico en el sentido de su función representativa.

Por otra parte, Perelman y Olbrechts-Tyteca reconocen como condición de cualquier argumentación un acuerdo inicial, ya sea en el contenido de las premisas explícitas, en los vínculos particulares utilizados entre ellas o en la forma en la que vínculos funcionan (*Traité* 87). El momento de presentación o asunción de las premisas no opera estrictamente como el momento persuasivo; no es una implicación para la acción; sino una garantía de comprensión mutua. La fuerza de las premisas y su grado de adherencia dependen, en gran medida, de cuán bien representadas estén tanto en la mente del emisor como en la del receptor.

Ahora bien, podemos abordar otro uso de esta función: cómo lo que verbalmente representamos nos representa, o dicho de otra manera, cómo lo que decimos dice algo de nosotros. Al transmitir un mensaje, la forma en que representamos ese mensaje cuenta algo de nosotros: nuestro propósito, nuestra confiabilidad, nuestro estilo y, en general, cómo estos elementos nos identifican. Kenneth Burke llama a este *motivo retórico identificación*. Para él, la retórica se basa más en la identificación que en la persuasión directa. Las personas se comunican y conectan a través de similitudes percibidas y las posibles resoluciones de problemas y diferencias, parten de la negociación que permite la identificación inicial. La persuasión puede no ser el objetivo final, pero

es evidente que para persuadir es imprescindible lograr identificación: hablar la misma lengua, tener los mismos gestos, la tonalidad, imagen, actitud, ideas, etc. (Burke 55). La identificación es representacional en un doble sentido: tanto en lo mostrado como en lo percibido.

Por ejemplo, A no es idéntico a su colega, B. Sin embargo, en la medida en que sus intereses están alineados, A se identifica con B. O bien, A puede identificarse con B incluso cuando sus intereses no están alineados, si asume que lo están o si se le persuade para creerlo. (Burke 20). La identificación es una representación como iguales. Aquí es donde la función representativa deja su marca esencial: el emisor debe mostrar cómo la naturaleza del problema lo iguala al receptor en intereses o necesidades.

La función representativa deja entrever que la retórica no se trata únicamente de compartir creencias, sino de abrir o restringir opciones a través de la acción simbólica. El abanico de opciones sobre el cual pendulan nuestras decisiones no solo se comprenden colectivamente, sino que también se constituye colectivamente. Cuando Aristóteles se refería al entimema como un razonamiento cuyas premisas eran probables, no pasaba por alto la función ilustrativa de este para mostrar o restringir opciones. La retórica, gracias a su potencial representativo, es un esfuerzo por mostrar o esconder alternativas, una herramienta para presentar opciones y orientar la atención. Solo cuando esas alternativas han sido constituidas, es decir, han pasado por el tamiz de su representatividad simbólica, pueden comunicarse efectivamente.

La función representativa opera en el momento persuasivo, en las instancias preargumentativas. Reúne y presenta los hechos sobre los que se constituye la valencia de la opinión. En ausencia de argumentación, es decir, cuando no se evocan razones a favor o en contra de lo afirmado, la mera presentación de los hechos puede funcionar como prueba factual. En tal caso, la única argumentación posible sería la argumentación inferencial. La función representativa de la retórica utiliza como prueba la presentación de hechos en calidad de evidencia.

Los argumentos, en ocasiones, hacen que las cosas por las que se argumenta se vuelvan poco claras o dudosas, mientras que la afirmación o la ilustración logran que las cosas sean manifiestas o, incluso mejor, evidentes por sí mismas. El argumento ha adquirido gran parte de su prestigio de manera ilegítima porque los teóricos de la retórica no han aclarado suficientemente la diferencia entre el argumento y la afirmación factual, entre lo racional y lo razonable. Es mucho más relevante que nuestras acciones

estén justificadas a la luz de los hechos, es decir, que sean razonables, que justificadas a la luz de nuestras creencias, es decir, que sean racionales (Kochin 15).

## **Conclusiones**

En este trabajo se ha mostrado cómo la resignificación del concepto de retórica, en el marco del giro retórico, ha abierto plurales y diversas discusiones en torno al problema del conocimiento y la metodología investigativa. El interés por estos debates emerge de una creciente inconformidad con los modos tradicionales de comprender la epistemología y la lógica de la investigación. El rechazo, cada vez más expandido, hacia las perspectivas objetivistas y ontológicas de la verdad ha replanteado el problema a la inversa: en lugar de presuponer el conocimiento para llegar a la justificación, se presupone la justificación y sus criterios de validación como base para construir el conocimiento. Que la verdad pueda ser argumentada implica que también puede ser contrargumentada, que admite grados de conclusividad y adherencia.

La pluralidad y heterogeneidad de estos criterios evidencian las limitaciones de la lógica tradicional para dar cuenta de ellos. Se ha demostrado que lo que se considera evidencia, aquello que parecía ser suficiente para satisfacer nuestras dudas en una época o en un campo del saber, no ha podido universalizarse. De aquí emerge la posibilidad de una “retórica de la investigación”, que examine la asignación de valores en la producción de conocimiento. Así, la retórica podría utilizarse con fines heurísticos al tiempo que facilitaría la comunicación y la colaboración interdisciplinaria.

Por último, se abordó la función representativa de la retórica en el momento persuasivo o preargumentativo. Se concluye que un mensaje puede estar retóricamente constituido sin necesariamente tener pretensiones persuasivas. La representación retórica pasa por un complejo proceso de establecimiento de objetivos, recopilación de datos y jerarquización de criterios que convierten la comunicación de hechos en una inevitable socialización de perspectivas.

## Referencias

- Aristóteles. *Retórica*. Alianza Editorial, 2012.
- Burke, Kenneth. *A Rhetoric of Motives*. University of California Press, 1969.
- Dombrowski, Paul M. *Humanistic aspects of technical communication*. Ohio University Baywood Publishing Company, 1994.
- Frogel, Shai. *The rethoric of philosophy*. John Benjamins Publishing Company, 2005.
- Gaonkar, Dilip P. "The Idea of Rhetoric in the Rhetoric of Science". *Southern Communication Journal*, vol. 58, núm. 4, 1993, pp. 258-95. DOI: 10.1080/10417949309372909.
- Gettier, Edmund L. "Is Justified True Belief Knowledge?" *Analysis*, vol. 23, núm. 6, 1963.
- Habermas, Jürgen. *Conocimiento e interés*. Taurus, 1990.
- Johnstone, Henry W. "A New Theory of Philosophical Argumentation". *Philosophy and Phenomenological Research*, vol. 15, núm. 2, 1954, pp. 244-52.
- Kochin, Michael S. Pennsylvania State University Press, 1970.
- Kock, Christian y Marcus Lantz, editores. *Rhetorical Argumentations: The Copenhagen School*. Windsor Studies in Argumentation, 2023.
- Kuhn, Thomas S. *La estructura de las revoluciones científica*. Fondo de Cultura Económica, 2006.
- Natanson, Maurice y Henry W. Johnstone, editores. *Philosophy, rhetoric and argumentation*. Pennsylvania State University Press, 1965.
- Noveck, Ira A., y Andrés Posada. "Characterizing the time course of an implicature: An evoked potentials study". *Brain and Language*, 2003, [https://doi.org/10.1016/S0093-934X\(03\)00053-1](https://doi.org/10.1016/S0093-934X(03)00053-1).
- Perelman, Chaïm. *L'Empire rhétorique*. Librairie Philosophique J. Vrin, 1997.
- Perelman, Chaïm. *Rhétorique et philosophie pour une théorie de l'argumentation en philosophie*. Presses Universitaires de France, 1952.
- Perelman, Chaïm. *Traité de l'argumentation : la nouvelle rhétorique*. Editions de L'universite de Bruxelles, 2008.
- Richards, Ivor A. *The philosophy of rhetoric*. Oxford University Press, 1965.
- Rorty, Richard. *Science as solidarity*. Routledge, 1987.
- Simons, Herbert W. *The Rhetorical turn: invention and persuasion in the conduct of inquiry*. University of Chicago Press, 1990.

Sperber, Dan, y Deirdre Wilson. *Relevance: communication and cognition*. Blackwell, 1995.

Toulmin, Stephen. *The uses of argument*. Cambridge University Press, 2003.

Vickers, Brian. "The Atrophy of Modern Rhetoric, Vico to De Man". *Rhetorica: A Journal of the History of Rhetoric*, vol. 6, núm. 1, 1988, pp. 21-56.

Whately, Richard. *Elements of rethoric*. Southern Methodist Publishing House, 1861.