

CAPÍTULO IV
DE LA INVENCIÓN

1. Importancia de los argumentos	57
2. La tópica o lugares comunes	58
3. División de los argumentos	60
4. Argumentos lógicos y retóricos	61
5. La disposición persuasiva	63
6. La argumentación retórica	64

CAPÍTULO IV

DE LA INVENCIÓN

1. Importancia de los argumentos

Al contrario de sus predecesores, descuidados de la invención, menos Aristóteles, que hace de la retórica una dialéctica o lógica de lo verosímil, Quintiliano elabora cuidadosamente la invención. Un arte de hablar también es un arte de razonar, que nos enseña a seleccionar los argumentos lógicos y verosímiles y ordenarlos estratégicamente como un general dispone sus cuerpos de ejércitos en ocasión de la batalla.

Como es necesaria la prueba, el preceptista considera los argumentos o pruebas para llegar a la verdad o verosimilitud de una cosa, deduciendo unas de otras, y los lugares comunes, ya estudiados por Aristóteles y Cicerón.

2. La tópica o lugares comunes

Se entiende por lugares comunes aquellas fuentes de donde se sacan argumentos para el discurso, que si han sido negadas como útiles al orador, quien debe acudir a su propia cultura y talento para elaborar sus pruebas, usadas con prudencia esas fuentes sirven a modo de punto de partida como ideas generales en los asuntos más diversos.

Los argumentos se toman de las personas, lugares, tiempo, facultades, circunstancias, propiedades de las cosas, de la definición, diferencias y semejanzas. Así, la primera circunstancia de persona de donde se sacará la prueba es el linaje, porque comúnmente los hijos suelen ser parecidos a quienes los engendraron. La nación, porque cada nación tiene sus costumbres, y no son las mismas en un romano, en un griego o en un bárbaro. El sexo, un latrocinio se hace más creíble en el hombre, en la mujer el dar veneno. La edad, porque una cosa conviene más a unos años que a otros. La educación y la enseñanza, pues importa mucho el saber de los maestros, la crianza que uno ha tenido. La forma del cuerpo y la complejión, por cuanto de la hermosura se saca argumento de viviandad, de la robustez, firmeza; o se funda argumento en contrario de la complejión contraria. La fortuna, siendo innegable que una cosa no se hace igualmente probable en el rico que en el pobre, en uno que tiene amigos y parientes, y en quien nada

de esto tiene. La condición y estado, por la diferencia entre el noble y el plebeyo, entre uno que tiene empleo público y entre el particular; entre un padre de familia, un soltero, un libre, un esclavo, un extranjero. La índole, porque el ser avaro, iracundo, misericordioso, cruel, riguroso, hacen creíble o increíble la cosa. Estudios y profesiones, pues no piensan lo mismo un labrador, un comerciante, un abogado, un médico, un soldado, un navegante¹.

Un ejemplo es el de M. Antonio cuando defiende a un veterano acusado de traición a la patria. Como recurso decisivo rompe la túnica del reo exponiendo las cicatrices de guerra, con lo cual usa el lugar común de que no traiciona a la patria quien luchó por ella. También Hipérides se vale de un lugar común en el caso de Friné, cortesana griega acusada de impiedad. Como viera que se le escapaba el tribunal, Hipérides rasga las vestiduras de Friné, y los jueces la absuelven admirados de su belleza y temerosos de destruir una obra de los dioses.

Estos ejemplos toman su eficacia de hipótesis y presunciones que rigen la vida cotidiana, en las leyes y tribunales de justicia, porque son propias de una raza, una sociedad, una época, con sus valoraciones sometidas al cambio y la desaparición. En el caso de la griega prevalecía la concepción estética de hombre y mundo de los griegos, para quienes el cuer-

¹ *Instituciones*, V, cap. X, 2.

po de aquélla no podía albergar un alma fea o criminal; pero los jueces de una cultura que no valoran en tales términos la belleza del cuerpo, exigirán otras pruebas para absolver.

Los lugares comunes tienen cierta relevancia, y esto lo reconoce Quintiliano, quien no pretende exponer *in extenso* sobre ellos, pues sería obra inacabable. Además, censura el uso exagerado de los lugares con olvido de las pruebas propiamente dichas, nervios del discurso.

3. División de los argumentos

De Aristóteles escoge la división de las pruebas en no artificiales y artificiales.

Los argumentos no artificiales vienen de fuera del asunto, como autoridades o testimonios, documentos, tradición, leyes, doctrina, sentencias sabias, costumbres, opiniones fundadas.

Los argumentos artificiales son inventados por el orador, quien halla su material en lo más hondo del asunto, basándose en las leyes del razonamiento, la memoria, el sentido común, la imaginación creadora de hipótesis. Pero, como dice Quintiliano, la división es relativa, pues los argumentos no artificiales se hacen artificiales cuando el orador los elabora. Así, el comentario de una opinión, de una sentencia célebre, de un texto, ley o aforismo.

4. Argumentos lógicos y retóricos

Entre las diversas clases de argumentos, como el silogismo, el ejemplo debe usarse como un eficaz medio de prueba, porque el auditorio entiende por las comparaciones y oye con gusto cosas inventadas que halagan al oído. La fábula cuenta entre los recursos del orador. Quintiliano cita la de Menenio Agripa cuando reconcilió al pueblo con el senado después de haber hablado en el Monte Sacro. “Cuando los miembros del cuerpo no tendían a un mismo fin como ahora —dijo Agripa—, sino que tirando por distinto camino cada cual tenía su lenguaje particular, formaron queja las demás partes de que afanándose todas para dar de comer al vientre, éste estaba muy quieto y sosegado en medio del cuerpo, disfrutando los regalos que todas le procuraban. De aquí sucedió que mancomunándose todas, convinieron: la mano, para no llevar el manjar a la boca; ésta, para no recibirlo aun cuando lo tuviere en los labios; los dientes, para no masticar. Mientras así conjurados quieren domar al vientre, cada uno de los miembros y el cuerpo todo vinieron a su última destrucción. Entonces conocieron que el vientre no estaba ocioso, y que no menos alimentaba él a los demás miembros que ellos a él, pues repartía con el conocimiento del manjar a todos los miembros y venas esta sangre que nos da la vida”².

² *Instituciones*, V, cap. XI. Véase esta fábula en Tito Livio, *Historia Romana*, II, 32; y en San Pablo, I Corintios, 12.

Aunque algunos sonrían, no conviene menospreciar la fábula de Agripa, porque es un ejemplo del poder de las fábulas, esas formas cuyo manejo debemos conocer para defendernos de las perjudiciales.

Quintiliano habla del entimema o razonamiento retórico por excelencia, pues Aristóteles lo define como silogismo de lo verosímil, o silogismo de los oradores, más psicológico que cerebral. “El entimema —dice el preceptista— unos lo confunden con el silogismo oratorio, otros lo tienen por parte de él, porque el silogismo consta de proposición y conclusión, y en todas sus partes va deduciendo lo que se propone; pero en el entimema va solamente comprendida la consecuencia”. Esto es llamarlo argumento incompleto, como parece el siguiente: “Algunos pueblos prósperos son peligrosos para Roma; Cartago es un pueblo próspero”. O sin premisa mayor, cuando es conocida de todos: “Cartago es un pueblo próspero”. Pero ello es un error, pues el entimema se compone, como el silogismo lógico, o simplemente silogismo, de tres proposiciones, de las cuales las premisas mayor y menor son verosímiles, siendo, por lo tanto, verosímil la conclusión, como el mismo entimema: “Algunos pueblos prósperos son peligrosos para Roma; Cartago es un pueblo próspero; luego Cartago es peligroso para Roma”.

Dicho error de considerarlo incompleto proviene de que Aristóteles aconseja que se suprima alguna premisa o la conclusión para dar más fuerza persuasiva al entimema, y se deje abierto el argumento a

las elaboraciones del auditorio, quien halla en aquél más de lo que se ha querido decir. Así, Catón el Viejo decidió la tercera guerra púnica con su entimema, al provocar el miedo en un senado cuya imaginación le hacía ver peligros que no existían³.

5. La disposición persuasiva

Enseña Quintiliano cómo usar los argumentos y disponerlos según su naturaleza, debilidad o fuerza. Colocamos los argumentos débiles en el medio de la argumentación; algunos fuertes al principio y al final de la prueba, y así damos la primera impresión de que somos buenos dialécticos. Finalmente, hacemos pre-
valecer los argumentos decisivos, que perduran en el oyente.

Si todos los argumentos son débiles, unidos adquieren mayor fuerza. Nunca se comenzará la oración por todas las razones fuertes, y nunca se concluirá con las más débiles.

Las *Instituciones* enseñan con muchos ejemplos cómo sacar partido de aquellos argumentos que ais-

³ Cartago debe ser destruida es la conclusión del silogismo retórico de Catón: Las ciudades peligrosas para Roma deben ser destruidas; Cartago es peligrosa; luego Cartago debe ser destruida.

El orador da por supuesto el conocimiento del senado respecto de Cartago; por ello no menciona las dos premisas del silogismo, y también para dar más fuerza al entimema.

En este caso el *Delenda* funciona asimismo como repetición o anáfora, figura de gran poder persuasivo por la cual el viejo romano expresa su idea fija obsesionando a los demás.

iados nada prueban y unidos crean la verosimilitud próxima a la certeza. No hay pruebas sólidas de que alguien diera muerte con el fin de heredar; pero las siguientes razones hacen verosímil el hecho. “Esperabas la herencia, y una herencia pingüe. Eras pobre y te hallabas acosado por los acreedores. Habías ofendido a aquel de quien esperabas heredar, y sabías que quería revocar el testamento”. “Cada una de estas consideraciones —concluye Quintiliano— por sí sola vale poco; pero juntas sirven de mucho, y aunque no dañan como un rayo molestan como el granizo”⁴.

Pero no conviene agobiar al auditorio con todas las pruebas que se le ocurran al orador, porque el probar demasiado la cosa la hace sospechosa. “Pues no puede persuadirse al juez de que son convincentes las primeras cuando parece que desconfiamos de ellas añadiendo otras pruebas. En cosas por sí evidentes, el probarlas es lo mismo que sacar una luz a la calle en el medio día”⁵.

6. La argumentación retórica

Asimismo evitaremos hacer del discurso oratorio un discurso lógico, por la acumulación de razones descarnadas, sin el vigor persuasivo de los afectos que saben enseñorearse del corazón cuando revisten de

⁴ *Instituciones*, V, cap. XII.

⁵ *Instituciones*, V, cap. XII.

sus circunstancias las razones, y el orador pinta y da consideraciones filosóficas sobre la codicia, la ira, el odio, la envidia, por ejemplo. Además, los adornos son necesarios en la invención, con tal de que hermoseen los argumentos, no los agobien.

Quintiliano establece la diferencia entre el discurso lógico y el retórico. Sin perjuicio de los argumentos lógicos, como el orador no se dirige tanto a los doctos como a la gente sencilla y sin letras, será comprensible para todos, y ello exige no dar cabida a vocablos técnicos, acudir con frecuencia a los ejemplos, narraciones, metáforas, comparaciones, que liberan de un esfuerzo mental provocado por el discurso científico o filosófico. Esto no quiere decir que deba hacerse un discurso elemental y escolar, pues la retórica penetra en los asuntos de la más elevada cultura. “Y cuanto más desagradable sea de suyo la materia, otro tanto conviene sazonarla con el deleite, y cuando la argumentación sea sospechosa, disimular con el adorno su artificio; puesto que aquello que con gusto se oye lo abraza mejor el ánimo”⁶.

Damos dos ejemplos que instruyen sobre estos principios de la invención, expuestos por Quintiliano en su relación con el adorno. Uno es el famoso y conmovedor juramento de Maratón en el *Discurso de la Corona* contra Esquines, que pronunció Demóstenes. Este orador es presentado por su rival como el autor de todos los males de Grecia, especialmente del fra-

⁶ *Instituciones*, V, cap. XIV, 3.

caso de Queronea, donde Filipo de Macedonia venció a los atenienses y tebanos en el siglo IV a.C. Demóstenes responde que no son los hechos los que prueban si una empresa es injusta o no. Se trataba de saber si la guerra era justa, y en efecto lo era porque cumplía con la ley de los antepasados que habían luchado siempre por la libertad de Grecia. "No habéis fracasado —dice el gran orador ateniense— desafiando la suerte por la salud y libertad de Grecia: lo juro por aquellos antepasados nuestros que afrontaron los peligros de Maratón, por los que Platea vio formados en batalla; por los que combatieron en Salamina y en Artemisio; por todos los hombres de corazón cuyas cenizas descansan en los monumentos públicos. A todos indistintamente, ¿lo oyes, Esquines?, a todos concedió Atenas los mismos honores, la misma sepultura, y no solamente a los afortunados y vencedores. Y es de justicia: porque todos cumplieron igualmente con su deber de hombres de corazón. En cuanto a su destino, el cielo lo creó para cada uno de ellos" ⁷.

El otro ejemplo es un dilema, argumento retórico usado antiguamente y hoy mismo con fuerza demoleadora. Este ejemplo muestra la vinculación más estrecha entre la lógica, la pasión y el estilo, que mueven a través de la forma y el fondo del discurso. Demóstenes pone a Esquines este dilema: "Ahora bien, examinad la solidez del razonamiento que va a convencerle. Si no se ha vendido, si os ha engañado involuntariamente, es preciso de todo punto que Es-

 7 Véase *Arte de la persuasión oral*, p. 243.

quines os pronunciara sus discursos sobre Fócida, Tespies y Eubea, por una u otra de estas dos razones: o escuchó de los mismos labios de Filipo la promesa formal de lo que debía hacer o ejecutar en favor de tales comarcas; o lo hizo engañado, fascinado por la bondad habitual del príncipe, y esperaba verle obrar de esa manera. Fuera de estas dos suposiciones no se puede admitir ninguna otra. Ahora bien, en uno u otro caso tiene que experimentar hacia Filipo el odio más intenso. ¿Por qué? Porque a causa de ese príncipe se encuentra en la situación más cruel, más humillante; está deshonrado, se le juzga digno de muerte; y si se hubiera realizado lo que conviene, desde hace mucho tiempo ya estaría acusado de reo de Estado. Pero hoy, gracias a vuestra mansedumbre, a vuestra bondad, está en condiciones de rendir cuentas, y aun esto, cuando le parezca bien.

”¿Hay alguien que le haya oído alzar la voz contra Filipo, acusarle o recordar solamente su perfidia? No; nadie, y hasta cualquier ateniense acusará de mejor grado al macedonio, sin haber recibido de él ofensa personal alguna. Yo quisiera que Esquines os dijera, si no se ha vendido: ‘Atenienses, haced de mí lo que gustéis; he creído, me ha engañado, he cometido un error, lo confieso. Desconfiad, conciudadanos, de ese hombre; es un pérfilo, un impostor, un delincuente. ¿No veis lo que ha hecho conmigo y cómo me ha burlado?’ Yo no oigo ninguna de tales palabras, ni vosotros tampoco. ¿Por qué? Porque no ha sido sorprendida su buena fe; porque ha estado a

sueldo de Filipo y le han pagado por sus mentiras. Se lo ha entregado todo, ha sido para él un excelente, un digno, un fiel mercenario; para Atenas, un diputado, un ciudadano felón, digno de mil muertes”⁸.

⁸ Véase *Arte de la persuasión oral*, p. 228.