

LA PERSUASIÓN DESDE LAS *INSTITUTIONES ORATORIÆ* A LA *SCIENZA NUOVA*

Paolo Fabiani



Reconociendo la insoslayable ambigüedad que afecta a la relación entre retórica y filosofía en la obra viquiana, este trabajo se preocupa por resaltar la continuidad entre el Vico retórico y el Vico filósofo, antes que por indagar las diferencias entre ambos. Semejante continuidad se percibe en la imaginación y en la persuasión. Ambos tópicos son tratados en profundidad en la *Scienza Nuova*, pero ponen de manifiesto consideraciones teóricas sobre la retórica que arrancan especialmente de las *Institutiones Oratoriæ*.

In spite of the persistent ambiguity which occurs concerning the relation between rhetoric and philosophy in Vico, this article attempts to explore rather the continuity than the discontinuity between Vico as rhetorician and Vico as philosopher. Such continuity can be found with regard to imagination and persuasion. Both topics are deeply developed in the *Scienza nuova*, where considerations on rhetoric of theoretical import are located, but also and especially in the *Institutiones Oratoriæ*.

¿En qué relación están la retórica y la filosofía en la obra viquiana? Es ésta una cuestión que desde siempre ha alimentado el debate crítico sobre el pensador napolitano pero que, en realidad, no admite una solución unívoca. Depende mucho del criterio y la perspectiva que se pretenda dar al trabajo de análisis. Cuanto sigue tiene como finalidad buscar más la continuidad entre el Vico retórico y el Vico filósofo, que no las diferencias. Esta continuidad, en mi opinión, es perceptible en temas tales como la imaginación y la persuasión. Se trata de cuestiones afrontadas en profundidad en la *Scienza Nuova* pero que ponen de manifiesto, también, consideraciones teóricas sobre la retórica.

Nuestro interés respecto a las *Institutiones Oratoriæ* es, por consiguiente, relativo a las relaciones que entrelazan lenguaje y fantasía y, en lo específico, a la capacidad del lenguaje retórico de alimentar y condicionar la fantasía. Siendo el lenguaje retórico un lenguaje complejo, propio, por tanto, de una mente con elevada capacidad de abstracción, con una notable capacidad de síntesis y, al mismo tiempo, con una fantasía tan fuerte como para poderse imponer a la imaginación de quien escucha, podremos entender (pero sólo en este contexto circunscrito) la retórica como *el arte de la razón* que plasma la imaginación. Los

artificios lingüísticos del orador no son meros panegíricos acabados en sí mismos, sino el medio que el intelecto del orador considera más apropiado para influir sobre la imaginación del oyente. Aunque la retórica tenga como fin el suscitar pasiones -el alimentar fantasías, el buscar el asentimiento mirando, a menudo, más a la forma de la argumentación que a la sustancia de las tesis avanzadas- puede hacer pensar que el orador se parece más al pintor y al poeta que no al filósofo, se debe tener presente que la elección de la argumentación apropiada para convencer a una determinada platea viene hecha en consideración de algunos asuntos teóricos. Estos últimos son las reglas que el orador sigue al preparar su arenga, los preceptos que debe observar en la adecuación de su estilo y sus argumentaciones a los humores y las expectativas de la asamblea. Tales asuntos teóricos son finalmente reconducibles a concepciones filosóficas sobre la naturaleza humana, sobre el lenguaje y sobre las relaciones que ligan al hombre con su ambiente. Tanto la filosofía como la retórica, consideradas como disciplinas de enseñanza, tienen como fin una función común pedagógica, la de educar la mente para pensar:

“Para los griegos, en verdad el ‘retórico’ es el orador mismo: ya que en la mejor edad de la filosofía griega faltaba un término para designar al especialista, dado que la retórica se aprendía con la misma filosofía. Ésta, de hecho, forma la mente humana con la verdadera virtud del ánimo y, mejor todavía, enseña a pensar, a hacer, a decir cosas verdaderas y dignas”¹.

Ahora, visto cómo, también históricamente, filosofía y retórica están entre ellas firmemente ligadas, queda encontrar un tema, único y específico, que retórica y filosofía (viquianas) afrontan al unísono. El problema que aquí se plantea es cómo puede el intelecto actuar sobre la sensibilidad (de la que la imaginación y la pasionalidad dependen en varias maneras); y la solución (si de soluciones se puede hablar) se busca partiendo propiamente de lo que la retórica (y la filosofía en ella presupuesta) puede hacer de la fantasía. Con esto se intenta simplemente observar que, para Vico, el llegar a suscitar determinadas fantasías, sentimientos etc., en una persona a través de un particular tipo de comunicación y, por tanto, llegar a hacer que ella piense determinadas cosas y no otras, presupone una concepción de la imaginación (por parte del orador) tal que sea posible sostener como apropiada la argumentación usada. De aquí se sigue que tanto más eficaz es el arte oratoria de un retórico cuanto más verdadera es la concepción de la imaginación a la cual él hace referencia. En otros términos, el adecuar el lenguaje a la imaginación del oyente para hacer que éste luego se adecúe a los contenidos del discurso del orador presupone, por parte del orador, una clara concepción de los mecanismos que regulan la mente humana.

“Persuadir, de hecho, significa conformar el discurso al ánimo del oyente, esto es, hacer de tal modo que éstos quieran lo que el discurso propone”²

Esta afirmación, por su importancia, podría muy bien ser elevada al rango de “dignidad”, el concepto que expresa puede ser generalizado desde la elocuencia a la ciencia política, a la psicología, a la antropología filosófica; el estudio de la persuasión de la retórica se puede extender a todas aquellas disciplinas que se plantean el interrogante de cómo se difun-

den usos, costumbres, creencias en la sociedad. Este género de temáticas se distribuyen en toda la obra de Vico, en cuanto el asunto de fondo permanece incluso con variar los contextos a los cuales es referido, y es el asunto por el que persuadir quiere decir determinar y pensar en quien escucha, actuando con la elocuencia sobre la fantasía. No se trata en realidad de una relación de dependencia unívoca; el lenguaje no puede arbitrariamente condicionar la imaginación. Para conformar al discurso la fantasía del oyente, el orador debe, preventivamente, adecuar su discurso a la mentalidad de quien quiere convencer, al menos en principio. Todos pueden ser convencidos sobre todo; pero esto no quiere decir que todos los argumentos sean apropiados al fin. No todas las medicinas curan una determinada enfermedad, ni todas las estrategias son indistintamente válidas para vencer en una batalla, así no todas las palabras excitan las pasiones de la misma manera.

“Es tarea del buen orador, en efecto, dirigir y enderezar todo esfuerzo a persuadir con las palabras así como el médico a curar o el general a vencer. Mas si también habiendo desarrollado su trabajo él no logra el fin, no debe imputarse al azar lo que depende del empeño...”³.

A diferencia del éxito de una batalla, que puede venir determinado también por algún imprevisto que favorezca a uno de los contendientes, independientemente de la táctica militar usada por éstos, el ausente convencimiento de la platea debe imputarse únicamente a la incapacidad del orador. No se da el caso: la relación entre el lenguaje retórico e imaginación, o mejor, entre discurso del orador e imaginación del oyente, es de causa y efecto.

“La persuasión no depende, como la curación o la victoria, del azar; y tanto más la persuasión que no la curación o la victoria, porque se cura o se vence el cuerpo domable con la fuerza, mientras que el orador tiene que operar con la voluntad de los oyentes, y ésta se rinde vencida al único dios doblegador de la voluntad”⁴.

El determinismo que Vico parece mostrar aquí puede llevar a engaño: el hombre no es un piano, no es posible instaurar un paralelismo “tecla-nota” como fundamento de la elocuencia o de la “nueva ciencia”. La retórica no es el arte de los reflejos condicionados, no existe un sistema, una serie de argumentos o un peculiar uso de las figuras retóricas con las cuales siempre y de cualquier modo se consiga cautivar a todos. El ánimo del hombre es mudable, inestable su voluntad, errabunda su fantasía. La retórica, en esto, es más un arte que una ciencia justo porque tiene que ver con un objeto que casi siempre se presenta diverso en todos los hombres.

La hipótesis ahora avanzada parece contradecir, sin embargo, cuanto antes se ha afirmado, o sea que la retórica está más próxima a la filosofía que no a las artes. Hay, por consiguiente, que tener bien presente una distinción: la retórica presupone un conocimiento de la naturaleza humana filosóficamente fundado, es, pues, teóricamente afín a la filosofía. Cuando, sin embargo, del conocimiento teórico debe “hacerse” actividad práctica, la realidad que encuentra es la de la voluntad humana, mudable, contingente y a menudo irracional. El lenguaje debe, por consiguiente, mediar los conocimientos teóricos del orador con el

específico ambiente en el cual se encuentra para operar. Todo esto depende de las capacidades de quien habla, no de un axioma, de una fórmula o de una ley científica. Es ciertamente necesario tener una concepción bien clara de qué cosa sea la voluntad, la imaginación y las inclinaciones naturales; es fundamental conocer cuáles sean los mecanismos que hacen funcionar nuestra inteligencia; pero si al retórico le “falta la palabra”, si no sabe confeccionar como debe sus metáforas, si no recita con convicción e ímpetu su parte, toda tentativa de persuasión acabará necesariamente por fallar. Todo esto, sin embargo, no es todavía suficiente. Más allá de la vastedad de los conocimientos y eficacia del lenguaje es necesaria la celeridad en el juzgar. El buen orador debe aún intuir cómo, cuándo y por qué el hombre cambia sus propias creencias. El plano sobre el cual opera no es estable, él debe por eso saber valorar la complejidad de la situación en la que se encuentra (un tribunal, un púlpito, una discusión entre amigos, etc.), que es diferente de cualquier otra, debe sopesar la aversión o la simpatía del auditorio; tener siempre bien presente cuál es la condición de aquellos a quienes habla, los obstáculos, los adversarios y sus argumentos, los lugares comunes, la moral dominante, las “corrientes dominantes” de la opinión pública, incluso hasta las condiciones climáticas. El buen orador debe valorar esto y lo otro todavía; comprender cuales son los mecanismos psicológicos que hacen cambiar de idea a una persona para luego insertarse en este complejo mecanismo y guiar de la mano la voluntad de los oyentes hasta allí donde quiere llevarla. Y todo esto es posible hacerlo sólo a través de un sabio uso del lenguaje. Iluminantes metáforas con argumentos apropiados conducidos sobre el filo de la paradoja para mostrar cómo la causa que se intenta sostener es justa y racional y cómo, por el contrario, la tesis adversa contradice las más elementales reglas de la moral y la justicia.

El orador es una nave que procede, o trata de proceder, sobre la misma derrota de la nave del oyente. El arte retórico está en indicar la meta utilizando un sextante lingüístico sobre la escolta de la platea, pero dando la ilusión de que la nave de quien habla no precede sino que sigue a la nave de quien escucha. El orador tiene una tesis, un destino que se opone ciertamente al que es sostenido por la parte adversa, pero que él tratará de oponer directamente a la voluntad de quien quiere convencer. Así, si hay un precepto siempre válido es el de evitar el choque frontal con la voluntad del oyente: la retórica es la antiencia del enfrentamiento frontal, es el arte que hace creer a la nave ir allá donde ella quiere ir, pero que en realidad, puerto tras puerto, tempestad tras tempestad, invierte el sentido de la marcha que al principio el timonel había emprendido. La retórica busca desviar la voluntad, no pararla y sólo en parte empujarla. El mensaje que el retórico envía debe por eso respetar las reglas que gobiernan los motivos de la voluntad humana, entrever un horizonte más que indicar una dirección e indicar una dirección más que un lugar preciso.

“Fin principal del orador, como se ha dicho, es plegar los ánimos con la palabra. Por ello debe complacer, amaestrar con mover. Y de hecho será óptimo orador aquel que revelando óptimas maneras, se concilia desde el principio del discurso con el ánimo de los oyentes de manera que estén voluntariamente y de buen grado para escucharlo. Ofrecerá por ello, en la misma impostación del problema argumentos que acrediten la causa que defiende, de manera que al hacerla aparecer verdadera, encenderá por fin los ánimos con antorchas de elocuen-

cia, por así decir, excitando emociones en el sentido deseado, para que los oyentes hagan aquello que desea”⁵.

Para solicitar las emociones en el sentido deseado se debe actuar sobre el plano de lo verosímil (que puede corresponder, como no, a lo verdadero), de lo imaginario más que de lo imaginable. Se abre por tanto una grieta entre discurso filosófico-científico y oratoria; si en el primero se tiende a la precisión, a la exactitud, a la claridad y a la distinción, en la segunda se sobreentiende, se parafrasea, se queda en lo vago prefigurando, sin embargo, alguna cosa que no es vaga, actuando de modo que sea el oyente quien llegue y quien esté convencido de haber llegado por sí sólo. Pero es sólo una ilusión, la ilusión sobre la que toda retórica se sostiene.

El lenguaje claro y distinto no inflama la fantasía, lo que comunica lo afirma de manera perentoria, no señala nunca hacia mundos fantásticos por descubrir. Es ciertamente una cuestión de fines: la retórica sirve para convencer, el orador es el marionetista que tira de los hilos de la voluntad humana; el discurso claro y distinto mira hacia la verdad lógica ignorando los estrambóticos vórtices de la fantasía y de los sentimientos. En un pasaje de las *Institutiones Oratoriæ* que retomaremos en breve, importante también por otros motivos, se evidencia tal dicotomía entre estas dos formas de lenguaje. De donde viene que si de una parte retórica y filosofía coinciden, por otra se enfrentan. Una solución cómoda se podría, en realidad, alcanzar aportando una distinción un poco inoportuna en su formulación a la “moda consolidada” (y como todas las modas que gozan de amplia difusión no más a la moda), que, sin embargo, en una primera aproximación, puede resultarnos útil. Se tiende sobre esto un hilo espinoso entre retórica como actividad práctica y retórica como discurso teórico sobre el arte de la retórica. En esta última acepción se recogen todos los conceptos que emergen de los manuales de retórica, por tanto también de las *Institutiones Oratoriæ*. Retórica como “meta-oratoria” y en esto afín a la filosofía.

Como se la quiera entender, una teoría de la retórica desemboca casi obligatoriamente en una concepción metafísica (y no tan sólo psicológica) de la imaginación. La diferencia de estilo entre discurso científico-filosófico y discurso oratorio es tan sólo el aspecto más aparente de dos modos divergentes de aproximarse, entender, describir lo real. El estilo científico es árido, evidente, conciso, no propenso a extenderse en adornos que ni hinchaban la forma ni hacen más digerible el contenido, referido como está a la comunidad científica hecha de estómagos fuertes que hacen caso no tanto a lo que provoca la fantasía como a lo que es unívocamente demostrable. El discurso filosófico-científico debe ser preciso, el retórico sublime.

“Así, el estilo del discurso sublime prefiere un modo de expresarse que deje confusas muchas cosas, muchas interrumpidas, muchas en suspenso, muchas dejadas a la reflexión de los oyentes”⁶.

La alusión da a quien escucha la posibilidad de ejercitar la propia fantasía. La imaginación que siempre precede y prepara el terreno a la razón, se extiende en lo vago, crea nuevos espacios al pensamiento fantaseando sobre lo ignoto, construyendo sobre las propias ilusiones, terminando así por hacerlo menos ignoto. He aquí que el discurso retórico debe

dar posibilidad al oyente de apropiarse de aquellos pensamientos que la palabra indica pero no muestra, darle posibilidad de contener lo ignoto en el interior de las propias ilusiones y, actuando así, el oyente terminará por hacer suyo también aquel discurso que dichas ilusiones habían suscitado. Si al lenguaje filosófico incumbe la pesada responsabilidad de hacerse vehículo de la razón, al lenguaje retórico toca la no menos problemática tarea de excitar la imaginación a fin de que la mente produzca un pensamiento conforme al sostenido por el orador. Y esto se torna posible liberando las alas a la fantasía, proyectando cielos que no se sabe si existen pero que de cualquier modo ella se encargará de describir; indicando mundos desconocidos más allá del horizonte esperando que muchos se encaminen en esa dirección. La imaginación, para “trabajar” tiene necesidad de espacio, de rellenar aquello que no está colmado, de colmar las lagunas del discurso, lagunas que, no obstante, el orador no dejará nunca al azar. Las alusiones disimulan la intención pero indican siempre alguna cosa, el orador debe por ello suscitar la curiosidad y dirigirla allí donde le conviene que llegue. El lenguaje debe ser como el aceite que el orador esparce sobre la imaginación de las plateas, aceite que le permite hacer deslizar la voluntad a placer, evitando toda resistencia con la razón y los hábitos consolidados desde hace tiempo en la mente; más bien mostrando cómo la tesis sostenida no entra en colisión con ninguno de ellos sino que más bien con ellos se adecúa. Para hacer esto la palabra debe mostrar pero no definir, suscitar la curiosidad pero nunca satisfacerla, poner la mosca detrás de la oreja, pero en lo preciso; sorprender pero sin desconcertar, hechizar pero sin acostumbrar y así sucesivamente. Debe hacerse de modo que cada sentencia lleve a reflexionar a quien la escucha y hacer que éste la acepte como propia:

“Ya que, como justamente distingue el mismo Peregrini, el filósofo enseñando descubre la verdad, de modo que al que escucha no se le deja nada en lo que deleitarse con propio ingenio; mientras el orador, enunciando un agudo dicho, crea algo bello dejándose descubrir al mismo oyente. Este, de hecho, cuando el dicho agudo es enunciado, va a la búsqueda de la razón apenas indicada, descubre el trámite, compara los extremos, observa la conveniencia y descubre por sí sólo la belleza inventada por el orador. Le parece así ser él mismo ingenioso, se complace del dicho agudo no tanto en cuanto proferido por el orador como por él mismo comprendido”⁷.

Con la cita de Peregrini [Matteo Peregrini] se evidencia el estrecho parentesco que liga la argumentación viquiana a la ensayística aristotélica, se podría, por esta razón, ser propenso a considerar las tesis aquí sostenidas como intrínsecamente anticartesianas por aristotélicas. Si lo pensamos sólo un momento vemos, sin embargo, que era imposible para Vico escribir un manual de retórica sin hacer referencia a Aristóteles y a la milenaria tradición de su pensamiento. No obstante esto, Vico desarrolla una teoría de la imaginación moderna a todos los efectos. La “batalla” que la imaginación sostiene con la razón, con las pasiones es completamente interna a la conciencia, es la dialéctica misma de la persuasión (si de dialéctica se puede hablar), la continua mediación entre lo creído, lo verosímil y la verdad hace que el pensamiento y la mente vengán considerados desde una perspectiva más parecida a la cartesiana que a la clásica. Es indudable, por otra parte, que Vico es deudor en las comparaciones con la ensayística aristotélica y no tan sólo respecto a la retórica. Pero en lo que

concierno a la persuasión y a la fantasía, Vico, trabajando a veces con material vetusto, da una impronta decididamente moderna a su pensamiento; esto resulta evidente, como ya he indicado, si se considera el argumento desarrollado como preludio a las teorías sobre la mentalidad primitiva presentes en la *Scienza Nuova*.

Los mecanismos de la persuasión, del pensamiento fantástico alimentan tanto en la filosofía de Vico como en la de Malebranche (por poner el ejemplo de un cartesiano, ejemplo que retomaremos luego) una psicología bañada de apuntes metafísicos, pero se trata de una nueva psicología y de una nueva metafísica que gira en torno a una concepción más moderna que clásica de la conciencia. Para mantener un “lenguaje psicológico” podríamos decir que la oración hace de punto de partida, activa la imaginación de quien escucha y el modo mismo de actuar sobre la fantasía, incide notablemente sobre los contenidos del pensamiento que se quiere capturar y modelar. Es lo inexpresado del discurso sublime lo que posibilita que la fantasía pueda expresarse plenamente; es la ambigüedad que, si bien disimulada, permite encubrir las intenciones reales del orador, haciendo así que ellas puedan realizarse. Si nos paramos aquí, sin embargo, corremos el riesgo de considerar la retórica más que el instrumento de la razón para condicionar la imaginación, el medio para ejecutar estafas. Así no es, o no debería ser, al menos para Vico. La retórica (entendida tanto como ciencia del bien hablar o como medio de persuasión) tiene que ver al menos con dos “verdades”: la primera, como ya se ha dicho, se refiere a la concepción filosófica de la naturaleza humana que ella presupone en la formulación de cada precepto suyo. La segunda verdad es interna al discurso, discurso que debe hacer comprensible a la masa las razones (a menudo no fáciles de aferrar si no se diluyen con metáforas y ejemplos) que sostengan la tesis que el retórico propone. No provoca por eso estupor si en la “ciencia” oratoria se explotan pasiones y fantasías para vehicular verdades racionales. Es principio moral del buen orador perseguir la verdad al igual que el sabio y el filósofo, sólo que, mientras que el ensayista y el filósofo persiguen o aman la verdad por sí misma, el retórico está constreñido a embellecerla para hacerla comestible a los rudos paladares de las masas. El único modo, por ello, que al orador se le concede para hacer deglutir sus verdades pasa por los canales de la fantasía y de la pasionalidad:

“Nada más, en verdad, pide al orador el sabio, esto es, que vaya tras la verdad porque es verdadera. Pero puesto que la elocuencia ha sido hecha para la masa y para el vulgo, que aprecia la verdad sólo si va adornada de algún halago y se conducen bien sólo si son arrastrados por un cierto desenfreno de las pasiones, ocurrirá entonces que el discurso se haga con modos que halaguen y estén inflamados de sentimientos. La elocuencia es dada sobre todo por estos añadidos: y es sólo en tal modo que se puede celebrar el rito”⁸.

La elocuencia se reduce por ello a ser poco más que un vestido que se debe poner encima a la verdad para hacerla aparente, visible y admirable a la mayoría de los hombres. Pero la pregunta del sabio debe, al menos en parte, ser escuchada; la oración además de ser fascinante debe ser plausible. No es posible convencer a una platea si el discurso no es creíble. El discurso retórico debe por ello adecuarse a la verdad para resultar al menos verosímil si no propiamente verdadero.

La verdad que el oyente debe descubrir no es la realidad de las cosas sino la verdad que el orador sabiamente ha preparado para él. No se trata, en otros términos, de una verdad objetiva, inherente a la realidad sustancial: forma, materia, ideas absolutas (origen y modelo de nuestras representaciones) dejan el campo a una verdad más modesta, interna a nuestro limitado pensamiento, a nuestra conciencia que puede, eventualmente, confundirla con lo verosímil y con lo falso. La creencia pasa así a ser objeto de estudio del filósofo moderno en cuanto es uno de los efectos del nuevo modo de considerar el pensamiento y la mente; y es justo sobre la creencia sobre la que trabaja el retórico.

El lenguaje retórico viene así a ser el medio entre ficción de la fantasía y verdad de la razón; entre la imaginación de quien escucha y la astucia inteligentemente ponderada de quien diserta.

“Él [el orador] ofrecerá por ello en la misma impostación del problema argumentos que acrediten la causa que defiende, de modo que aparezca como verdadera, encenderá, en fin, los ánimos con antorchas de elocuencia, por así decir, solicitando emociones en el sentido deseado, para que los oyentes hagan lo que desea”⁹.

Apariencia, verdad, emociones: son así éstos los elementos que la retórica se propone modelar en el ánimo humano, para ser más precisos, en la conciencia; el concepto de verdad es de hecho una “variable” (a la par de la apariencia, de la fantasía, de la emotividad y de la razón) en el mecanismo de la persuasión. A esta función de mediación que la elocuencia debe absorber corresponde una tripartición del “tiempo” y de la estructura de la oración: al inicio se tratará de capturar la atención con interlocuciones fluidas, que no requieran particulares esfuerzos de comprensión pero que resulten envolventes y cautivantes. En un segundo momento es necesario que a la claridad, belleza y elegancia de las palabras siga una cierta consistencia de los contenidos que den cuerpo a todo el discurso. Por fin entra en juego la astucia (la agudeza), la bravura del retórico que debe poseer la habilidad de conducir el razonamiento a placer de modo que resulten evidentes y plausibles sólo las conclusiones conforme a la tesis que intenta defender.

“En tal repartición nos confiamos, en primer lugar a la afabilidad, en segundo lugar a la agudeza, en tercero a la fuerza del discurso. Es así que el orador conquista a los oyentes con la grandeza, les retiene con la verdad, les envuelve con el sentimiento”¹⁰.

Esta “tripartición” del discurso retórico es el efecto de la estrategia de guerrillas que el buen orador debe tener; pero el arma de cuyo uso no puede prescindir es la verdad de la argumentación. A falta de esto se encuentra combatiendo con una lanza quebrada; pero, de nuevo, si el arma es la verdad la estrategia dentro de la cual se halla utilidad es la que se fundamenta sobre los complejos mecanismos de la conciencia, producto de las relaciones de equilibrio entre imaginación, sensibilidad, pasionalidad, instinto y racionalidad. Es necesario reafirmar que no es posible comprender, sino en el interior de una impostación analítica que ponga en el centro el estudio del individuo y de su mentalidad (una impostación por ello

más moderna que clásica), la tensión entre las varias facultades del alma, sus recíprocos condicionamientos que desempeñan un papel de primer plano en la teorización viquiana.

Apreciadas desde la perspectiva de *La Sapienza Poetica*, las consideraciones sobre la volubilidad humana en las *Institutiones Oratoriae* asumen un carácter nada vagamente moderno que nos permite ver la conciencia como el pasillo preferencial del filosofar. La verdad que aquí Vico afirma ser de capital importancia es la verdad del sujeto, que el sujeto puede construir, pensar como propia y que, quizá, puede descubrir, pero tan sólo en la profundidad de su alma y no en la realidad sustancial “externa”, o la verdad que se puede extraer del mundo de las ideas. Es, pues, la conciencia, en última instancia, la que da peso a las ideas expresadas en el discurso del orador.

“En la primera parte estarán las emboscadas, en la última estarán los engaños: es, sin embargo, en los argumentos donde se encuentra la fuerza generosa de la elocuencia. Es necesario, de hecho, que se atribuya credibilidad a la causa y no es posible excusarse”¹¹.

A fin de que los argumentos mostrados sean plausibles es *necesario atribuir credibilidad*, atribuir un valor de verdad, al concepto o a los conceptos que en ellos vienen expresados. Si, por consiguiente, la verdad es un valor que se debe atribuir a la tesis del orador, no caben más dudas sobre el hecho de que es una verdad mucho más moderna que escolástica. Insistir sobre este punto nunca es suficiente: de otro modo huiríamos del centro de la cuestión; se debe disponer de un concepto “móvil” de la verdad que desde el contenido de la oración se transvase a la preceptiva de la persuasión sin solución de continuidad, una verdad que emerja del diluirse de los análisis psicológicos en las teorías lingüísticas que hacen de andamiaje en las *Institutiones Oratoriae* y de preámbulo a *La Sapienza Poetica*.

Este nuevo modo de concebir la verdad tiene, sin embargo, alguna validez tan sólo dentro de la dialéctica que la elocuencia instaure entre orador y oyente, entre lo creído y lo verosímil, entre imaginación y racionalidad, etc. Esta “dialéctica de la persuasión” sitúa ahora, cual punto neurálgico, la contraposición entre quien habla y quien escucha. Quien habla se encuentra siendo el sujeto activo de la retórica, a partir de sus propios conocimientos de la naturaleza humana, de una racional valoración del contexto en el que se encuentra, de una ejercida habilidad argumentativa, destila el lenguaje adecuado a la persuasión. Quien escucha, por el contrario, desarrolla un papel, al menos en primera instancia, pasivo, sometido a la impetuosidad del orador, quedando envuelto, por éste, emotivamente y cuanto más envuelto está tanto más está convencido de la bondad de aquello que le viene proporcionado. En primer lugar es, por tanto, el orador quien actúa, no tanto porque es el que habla (lo que, todo lo más, es más un efecto que una causa) sino en cuanto es el primero en evaluar y adecuarse y, en fin, en tratar de modificar una realidad no física sino humana, emotiva más que racional, pasional y por esto, a veces, imprevisible. La impostación del discurso retórico, más que sus contenidos, representa una valoración sintética (síntesis entre el juicio racional y la capacidad creativa de la imaginación) del contexto social en el cual el retórico se halla operando. Es la razón la que da al retórico una finalidad (la persuasión) y le indica (a través de una concepción filosófica de la naturaleza humana) el camino a recorrer; pero es tan sólo la imaginación la que le permite alcanzarlo; la imaginación que representa el cimen-

to de la metáfora y de todos los otros tropos. El orador debe hacer mucho más que comprender, debe entender y comprender cómo conmover, gustar, etc. El lenguaje, más allá de tener su razón de ser en la comunicación, si es considerado como instrumento de persuasión, es efecto de una precisa concepción filosófica que hace de perno a la inventiva artística del orador. En este punto, no obstante, la interacción no es tanto entre la razón de quien habla y la imaginación de quien escucha (al menos no ya directamente) como entre la imaginación (conducida por la razón) del retórico y la fantasía (de las pasiones invadidas) de las plateas. El terreno de juego de la persuasión es, por tanto, siempre y únicamente la imaginación, aunque sea el “viento” de la razón quien dicte los movimientos del juego. Esto, dicho sea de paso, es, ni más ni menos, el esquema del libro II de *De la Recherche de la Verité* de Malebranche: por una parte hay una imaginación pasiva que forma las representaciones bajo el impulso de la sensibilidad, tal es así la imaginación del hipotético (hipotetizado por Vico y por nosotros) oyente que recibe pasivamente el espectáculo escenificado por el orador; de la parte opuesta, está la imaginación activa que crea símbolos, metáforas, analogías, etc. En el caso del retórico, pues, se trata de una facultad que responde a exigencias bien precisas de la razón. Una imaginación que se forma y da forma a cosas y conceptos en consideración de fines que el intelecto se ha puesto. En las *Institutiones Oratoriæ* esta “dialéctica” entre activo y pasivo comprende dos personas bien distintas (orador y oyente), mientras que en *De la Recherche de la Verité* la división entre imaginación activa y pasiva dependía de un análisis de los diversos aspectos de los que está compuesta esta facultad del alma. Actividad y pasividad son, por esta razón, inherentes a un sólo y único sujeto. No nos es posible desarrollar aquí la filosofía malebranchiana, y si hemos dejado constancia es tan sólo porque este artículo forma parte de un estudio más amplio sobre la fantasía y la imaginación y sobre el debate en torno a la mentalidad pagana que caracterizó de modo no irrelevante varias corrientes del pensamiento entre los siglos XVII y XVIII. Citando al filósofo francés, además, nos es posible comprender con más facilidad cómo la “dialéctica” orador-oyente cambia de piel y deviene dialéctica imaginación activa - imaginación pasiva en el interior de un sólo individuo.

Ahora, tener una idea de cómo se pasa de la persuasión de un sujeto que opera sobre otro sujeto a la “autopersuasión”, equivale a comprender el paso teórico de las *Institutiones Oratoriæ* a *La Scienza Nuova* y, en lo específico, a *La Sapienza Poetica*. De la persuasión de la imaginación (racionalmente orientada) del orador actuando sobre la fantasía (emotivamente condicionada) del oyente, se pasará a la persuasión del héroe por parte de su misma fantasía: Júpiter es el orador que habla en él.

Para Vico, como se sabe, el pensamiento nace como pensamiento divino, es decir, pensamiento de una divinidad. La primera idea pensada por el hombre primitivo, la idea que marca la línea del confín entre ferinidad (entendida como bestialidad) y civilización, es la idea de un dios, Júpiter. Se trata de una idea completamente determinada por la sensibilidad, por la capacidad de sugestión que la naturaleza en su magnificencia y en sus aspectos más espectaculares tiene sobre la hirviente imaginación de una mente confusa y ofuscada por lo sensible y por el instinto. La idea de Júpiter es la idea que da origen a la conciencia. El primitivo, el gentil, como lo llama Vico, antes del pensamiento (fantástico) de un dios es un animal como todos los otros; tan sólo con este primer pensamiento se va formando en el hombre una conciencia; todavía ruda e indistinta ciertamente, pero representa para siempre

el inicio y la ruptura con el *status* precedente del hombre. Para Vico la primera idea de dios (del dios de los paganos, pues, para el verdadero Dios, el de los cristianos y de los hebreos la cuestión es totalmente diversa) en la ciencia histórica debe ser considerada comparable al brote de la yema en botánica. Una semilla no es todavía un ser viviente, tan sólo con la germinación se puede decir que tiene una forma de vida. La semilla es tan sólo una forma de vida en potencia. Por ello la idea de Júpiter representa la germinación de la conciencia. Cómo sea posible esta germinación se dice enseguida: emociones, temores no son ya descargados directamente (como sucede siempre en los animales y en determinadas circunstancias en el hombre, esto es, como reacciones instintivas) sino que son “mediadas” y “filtradas” por la representación fantástica de Júpiter. El temor provocado por el trueno y por el rayo no es tan sólo probado y visto sino que es también interpretado. Así, el temporal, el viento etc. llegan a ser signos de Júpiter, la elocuencia de la fantasía que acciona los mecanismos del pensamiento; por usar un giro de palabras forzadas pero eficaz: ellos son el arte oratoria de la imaginación que persuade la conciencia a pensar, persuadiéndola de la existencia de Júpiter.

“Así, el temor fue aquello que fingió a los dioses en el mundo; pero como se avisó en la Dignidad, no hecho por uno a otros hombres, sino por ellos a sí mismos. [...] Y en tal guisa los poetas fundaron las religiones de los gentiles”¹².

El pensamiento nace, por tanto, como un acto de ilusión o, mejor, de autoilusión. Júpiter es el orador que el gentil se ha inventado; Júpiter son los temores que hablan en él y por él. En esta obra de autoconvencimiento el fantasma del dios habla, pronuncia su oración con el lenguaje de la naturaleza pero es solamente un soliloquio, un hablar consigo, pero que se vive como un dialogar con toda la naturaleza, expresión y esencia de la divinidad. La conciencia se origina así por un acto de autoilusión, un engaño vehiculado y amplificado por la imaginación, por la evolución retórica de las pasiones en la mente primitiva. Existe, por tanto, a nuestro modo de ver, un hilo que liga el rudo lenguaje de los orígenes al refinado argumentar de los oradores: la persuasión (en sus varias formas) como actividad del pensamiento y fin de la comunicación tiene un estatuto filosófico difícilmente ignorable, es uno de los elementos fundamentales que han dado origen a la conciencia y al pensamiento humano. El fin del arte de la retórica, la persuasión (y la autopersuasión) ha determinado y condicionado desde el inicio nuestra inteligencia. Si no se capta su importancia metafísica (y no sólo psicológica), huye de nuestra presencia uno de los medios más adecuados para comprender la filosofía viquiana. Pero el concepto de persuasión en la máxima obra del pensador napolitano cambia de piel y se transforma en “ficción”. El “fingirse” se convierte así en el acto recurrente de quien hace amplio uso de la imaginación al pensar. La ayuda de la fantasía es por tanto indispensable para representarse “las cosas espirituales”. Para representarnos a Dios, por ejemplo, pensamos (sobre las huellas de la tradición) a un hombre anciano con barba. Sabemos muy bien que Dios no es ni joven ni viejo, ni barbudo ni imberbe, pero estamos también obligados a usar estas estratagemas para dar “consistencia” a una idea absolutamente abstracta. Si, de hecho, la omnipotencia, la omnisciencia, la omnipresencia son pensables como atributos de un ser perfecto, infinito, etc., no son, no obstante, repre-

sentables en nuestra realidad que trasciende completamente las capacidades de nuestra limitada inteligencia.

“Mientras queramos extraer del entendimiento cosas espirituales, debemos ser socorridos por la fantasía para poderlas explicar y, como pintores, fingir imágenes humanas”¹³.

Una cosa es, no obstante, la ficción a la que se recurre por motivos de mera utilidad y que, a menudo, se es conciente de que se trata de cosas del todo irreales; y otra cosa es, por el contrario, la ficción del primitivo y del supersticioso, los cuales creen ciegamente en sus vaciedades. No sólo las creen sino que terminan incluso por subordinar a ellas todo aquello que les acaece y toda acción que realizan. Como el discurso del retórico tiene la finalidad de persuadir y por ello de inducir a la platea a determinadas convicciones y acciones, así el mito de Júpiter (y en general todas las fantasmagorías creídas reales, como supersticiones, prejuicios etc.) determina la acción del gentil y la idea que tiene de la realidad en la que está inscrito. Tanto el gentil como la platea terminan por adecuar la realidad a aquello que dicen Júpiter, en un caso, y el orador, en el otro.

“Una vez que los hombres se han sorprendido por la espantosa superstición, a ella refieren todo lo que ellos imaginan, ven e incluso hacen”¹⁴.

Habría muchos comentarios interesantes que hacer sobre este pasaje viquiano, pero nos podrían alejar de la simple confrontación entre persuasión retórica y ficción filosófica. Se puede, en vez de ello, observar que el efecto “calamidad” propio de la persuasión y del mito de Júpiter (la propiedad de referir a sí todos los pensamientos) que Vico evidencia aquí se apoya sobre la volubilidad y sugestionabilidad del ánimo humano. Entre ambos, aunque en contextos diversos, mueven las cuerdas de los sentimientos, de las pasiones, de las inclinaciones sensibles y por esta vía invaden por fin la mente. Es la sensibilidad la que dicta las reglas del juego, reglas que llevan el nombre de “maravilla”, “estupor”, “violencia”, “temor”, etc. Para respetar estas reglas el retórico debe colorear su propio lenguaje con metáforas, alegorías y paradojas que aumenten su belleza y multipliquen su eficacia. De modo análogo se comportan los gentiles y el pueblo de los supersticiosos con los mitos:

“Y estas tres dignidades (de la XLVII a la XLIX) nos muestran el principio de los caracteres poéticos, los cuales constituyen la esencia de las fábulas. Y la primera demuestra la natural inclinación del vulgo a fingirlas, y fingirlas con decoro”¹⁵.

No es irrelevante que Vico a “fingirlas” añada “fingirlas con decoro”. La ficción, esto es la imaginación fantástica, es ya de por sí una decoración aportada a lo que viene simplemente percibido. La fábula es, consecuentemente, la decoración de la decoración. Este es un paso obligado a fin de que el mito pueda definirse como un autoengaño, una ilusión total. Si la fábula es la decoración de la ficción entonces el pensamiento no tiene nada más que compartir con la realidad física: ello oscila en el interior de las relaciones que ligan la fic-

ción y su decoración. El pensamiento deviene así la decoración de la ficción, La ficción toma el lugar de la realidad (simplemente percibida), pero desde el momento que la ficción no es nada (al menos fuera de la imaginación de quien la crea) se disuelve en su decoración, en su formulación lingüística (la fábula). Es así que Júpiter se identifica con su mismo manifestarse y que todo aquello que se manifiesta (a los sentidos excitados del primitivo) es Júpiter.

El pensamiento nace con un acto de ficción, de interpretación fantástica de la naturaleza. Ficción, como se ha visto, no es sinónimo de falsedad sino de imaginación. En el caso del primitivo descrito en "*La Sapienza Poetica*" no se puede hablar de un pensamiento falso (a menos de no confrontarlo con el nuestro) del mismo modo que no se puede hablar de un pensamiento verdadero. Vico describe el formarse de una conciencia, los primeros pasos que el hombre ha dado para salir del pantano del instinto. En esta situación no se puede presentar ninguna dicotomía entre verdadero y falso porque no hay ahí un intelecto tan fuerte que pueda distinguir con claridad y lejanía aquello que es verdad de aquello que es falso. La mente primitiva no puede fingirse lo falso, en cuanto no sabe lo que es verdadero; lo que hace es fingirse la realidad, o sea, imaginársela. El gentil, en el momento en el que por primera vez piensa el ambiente que lo circunda, se lo finge animado por una divinidad. Pero su fantasía no dispone de la capacidad de imaginarse cualquier cosa que no se vea y que más bien esté detrás de lo que se ve y lo determina. Una mente ruda no puede sino tener una imaginación ruda, no capaz de representarse alguna cosa sino con caracteres notablemente deformes respecto a los que la percepción le pone.

Para reafirmar cuánto y cómo la imaginación primitiva es distinta de la nuestra, Vico toma un ejemplo en el cual opone la ironía al mito. Dado el desarrollo de nuestras argumentaciones no puede ciertamente imputarse al azar que en un punto tan crucial de *La Sabiduría Poética* se haga un parangón entre una figura retórica (la ironía) y la fábula de los gigantes (el mito). La ironía es, de hecho, aquel tropo que consiste en decir lo contrario de lo que se piensa. No es poca habilidad ser irónicos, el pensamiento debe orientarse sobre planos conceptuales diversos: tener bien claro lo que es verdad y lo que no lo es, saber con seguridad el objetivo que se intenta lograr; formular el discurso en absoluta antítesis al mensaje real que se intenta mandar pero haciéndolo de modo que quien escucha no se detenga en la forma y llegue necesariamente a comprender la disimulación y el sarcasmo. Todas estas operaciones evidencian la complejidad de formular y comprender los dobles, incluso, triples sentidos con los que la ironía juega. Para llevar a cabo este juego es, por tanto, indispensable una elasticidad mental de la que tampoco todos los hombres, por así decir, evolucionados son capaces.

“La ironía ciertamente no pudo comenzar sino desde los tiempos de la reflexión, porque ella está formada desde lo falso a fuerza de una reflexión que toma por máscara la verdad. Y aquí surge un gran principio de las cosas humanas, que confirma el origen de la poesía aquí descubierto: que los primeros hombres de la gentilidad viviendo en un estado simplísimo como los niños, los cuales por naturaleza son sinceros, las primeras fábulas no pudieron fingir nada falso: por lo que debieron necesariamente ser, y sobre esto vinieron definidas, verdaderas narraciones”¹⁶.

La ficción del mito no es parangonable a la de la ironía. Las fábulas son ficciones reales, o sea: son la descripción de cómo la caótica imaginación hace creer al primitivo qué sea realmente el mundo. Ocurre que, no teniendo el primitivo un bagaje de conocimientos precedente a la idea de Júpiter, no poseyendo representaciones mentales de ningún género, el primer pensamiento que él se formará deberá necesariamente tener los caracteres de aquello que es percibido. En este sentido la fábula es real. Pero lo que viene percibido es también interpretado e imaginado como manifestación de Júpiter, en este sentido, el mito es ficción. Paradójicamente el hecho de ser pensamiento real, en cuanto no se distingue mucho de la representación de lo realmente percibido, hace del mito una ilusión total.

No existe una idea distinta y opuesta a la idea de Júpiter con la cual sea posible confrontar el mito a la realidad y la adherencia de aquél a ésta. En el mito, parece decirnos Vico, falta un término de parangón que permita al primitivo juzgarlo al menos con un poco de conocimiento de causa. El retórico de las *Institutiones Oratoriae* se comporta de manera análoga al mito originario (si fingimos a Júpiter con una existencia autónoma de la imaginación, como precisamente se lo representa el gigante), si bien en otro contexto diferente. Para persuadir al oyente no tiene una posición destacada e imparcial, pero hace de todo a fin de que su elocuencia despliegue el término de parangón entre la propia tesis y la adversa. Él trata de expulsar de las opiniones de la gente de la platea las razones a favor de las tesis opuestas a las suyas sustituyendo en estas últimas la interpretación tendenciosa que él le da. La condición favorable a la aceptación de su punto de vista por parte de los oyentes es aquella en la cual no es admisible otro punto de vista sino el suyo, la situación en la que para quien escucha está presente tan sólo la opinión del orador y la interpretación que éste prepara de todas aquellas posiciones que se separan de la suya. Sustituyendo en el pensamiento del adversario su interpretación deformada el orador deja caer todo término de parangón. En la mente de la platea se proyecta un escenario en el cual existen únicamente las razones del orador. Se oye tan sólo su voz así como el gentil oye “la voz” de Júpiter.

Se cierra el cerco; la persuasión retórica pasa a través de la negación de cualquier término de parangón, la ficción con la que nace el pensamiento en el primitivo se origina en la falta de un término de comparación. En un recorrido al contrario que parte de la persuasión en las *Institutiones Oratoriae*, ejecutada por un sujeto sobre otro sujeto, se llega a la ficción de *La Scienza Nuova*, en la que un sujeto se engaña a sí mismo pero, haciendo esto, da inicio a la historia humana. Es, sobre todo, en tal sentido que de esta última puede decirse que es toda un error.

[Trad. del italiano por Miguel A. Pastor]

NOTAS

1. G. B. VICO: *Institutiones Oratoriae*, Istituto Suor Orsola Benincasa, Napoli 1989, de la p. 5 a la p. 7.
2. *Ibid* p. 13.
3. *Ibid* p. 11.
4. *Ibid* de la p. 11 a la p. 13
5. *Ibid*. p. 15.
6. *Ibid*. p. 5.
7. *Ibid*. p. 293.
8. *Ibid*. p. 15

9. *Ibid.* p. 15.

10. *Ibid.* p. 15.

11. *Ibid.* p. 15.

12. G.B. VICO: *Scienza Nuova Seconda*, Bur, Milano 1977, p. 268.

13. *Ibid.* p. 282.

14. *Ibid.* p. 191.

15. *Ibid.* p. 197.

16. *Ibid.*, p. 287.

* * *

