



El Rostro de Caín y la Decisión de Hércules: libertad y determinismo en la persuasión

Ricardo López Pérez. Escuela de Periodismo. Universidad de Chile.

Caín Para Empezar

Había escuchado una singular interpretación sobre esa vieja historia de Caín y el episodio en que asesina a su hermano. Singular porque escapaba a todo lo que conocía y porque chocaba con lo que le resultaba más familiar. Violentaba la quietud de su sentido común, pero algo en él se resistía a rechazar definitivamente esas palabras.

Todo había comenzado en la clase de historia sagrada. Se encontraba en ella un nuevo alumno, Max Demian era su nombre, que no tardó en atraer su atención. Al mirarlo le produjo una extraña fascinación, tenía un rostro inteligente, claro y firme. Había en él algo difícil de decir: ¿seguridad, orgullo, madurez?

Poco después caminando de vuelta a casa, y por entera casualidad, se inició una conversación en la que pudo escucharlo por primera vez: *La mayoría de las cosas que nos enseñan los profesores son, desde luego, verdaderas y exactas; pero pueden también ser contempladas desde un punto de vista distinto del de los profesores, y entonces presentan casi siempre un sentido más pleno.*

Tenía otra manera de entender la historia de Caín. Sostenía que los hombres valerosos y de carácter han inquietado siempre a los demás. Caín mostraba algo especial, algo que inspiraba miedo. Nadie se atrevía a enfrentarlo y todos se sentían cobardes en su presencia. Nunca hubo tal señal en su frente, era sólo la osadía y la inteligencia que proyectaba: *En fin, yo opino que Caín era todo un hombre y que si se le colgó esta historia fue porque se le temía.*

Un tono inquietante tenía esta manera de contar la historia. Luego de tanto tiempo, Caín aparecía ahora con otra imagen. Seguramente, decía Demian, el hombre fuerte mató a otro más débil y los demás hombres sintieron miedo, pero al preguntárseles por qué no lo mataban a su vez para hacer justicia, en lugar de responder que eran unos cobardes, contestaban que la señal divina que portaba se los impedía.

Ya en su casa repasó el texto bíblico y le pareció una locura esa interpretación tan especial, casi un disparate. Sin embargo, aún resonaban las palabras de Demian, algo quedaba que lo hacía resistir, no podía apartar de su conciencia completamente lo que había escuchado. La nueva historia tenía sentido para él.

En este sencillo relato, tomado de la novela **Demian** del escritor Hermann Hesse, se representa cabalmente un acto de persuasión. Todas las cosas pueden ser dichas de muchas maneras, y sólo el joven protagonista es responsable de prestar atención a Demian de un modo tan penetrante, tanto como de reconocer en las ideas de su ocasional amigo un valor, una manera de ver superior a otras. No se interpuso una obligación, ni una amenaza. Nada de lo ocurrido, ni lejanamente, tuvo semejanza con la coacción. Fue un acto libre, simplemente se dejó persuadir.

Persuasión y Libertad

La persuasión es una particular manifestación de la influencia social, concebida como un movimiento intencionado en su génesis, pero que no implica necesariamente conciencia por parte de quien lo padece. Es una manifestación



de la influencia social que conduce a algún tipo de cambio ajeno a la coacción e independiente de la vigilancia, dado que se constituye sobre la base de una percepción de elección. Esencialmente es un acto de construcción o de restitución del sentido. Seguramente Pascal está en lo cierto, cuando afirma que la persuasión necesariamente está relacionada con la manera como los hombres consienten en aceptar lo que se les propone, y que ordinariamente persuaden mejor aquellas razones que ellos mismos creen haber encontrado (*El Arte de Persuadir*).

Las aproximaciones conceptuales que destacan de preferencia aspectos relativos a la modificación de las actitudes o del comportamiento, o la internalización de determinados esquemas cognitivos, sólo reparan en una cuestión relativamente más superficial. Sin considerar que la literatura más a la mano sobre el tema tiene mayoritariamente el sello de lo descriptivo y una orientación a la denuncia moral. Los aspectos decisivos de la persuasión están ocultos, son invisibles al ojo, no se dejan reconocer con facilidad. La tendencia a enfatizar el simple hecho de que se verifica un cambio, únicamente reconoce sus implicaciones más obvias y no explora bajo la superficie.

Lo sustantivo reside en la creación de un nuevo sentido: Quien persuade propone un sentido: Quien se deja persuadir acepta un sentido. Todo ello sin descuidar el hecho de que la persuasión perfectamente puede ser un proceso recíproco y simultáneo. La persona que se muestra eficiente desde el punto de vista persuasivo, es aquella capaz de provocar desorden, pérdida de sentido, o bien aprovechar una situación equivalente ya establecida, y ofrecer una alternativa para recuperar el orden o crear otro sentido. Nada de esto opera en forma lineal, de modo que no existen bases para suponer la existencia de alguna fuerza persuasiva universal e incontenible.

Las personas que tienen copado su campo de conciencia, que creen conocer todas las respuestas, que ya no aprecian la pregunta, que no abrigan dudas, han construido un sentido para sus vidas suficiente como para ser impenetrables a la persuasión. Respecto de ciertas certezas, la mayor parte de los seres humanos somos resistentes a la persuasión. En muchos ámbitos, sin embargo, existen espacios para la persuasión en la medida en que una propuesta sea acogida e incorporada.

El sentido es una respuesta al por qué. Es la historia que nosotros mismos escribimos, que define la vida que queremos vivir y el tipo de relaciones que nos gusta mantener con los demás. Aunque a veces parezca que el sentido es algo dado, en lo fundamental es una construcción humana personal y social. Está lejos de ser un fenómeno puramente cognitivo y simplemente de contenido. Alude a un cierto estado de plenitud, de ausencia de tensión.

Puestas las cosas de esta manera, la relevancia de la persuasión es un hecho evidente. De mil maneras se ha señalado que los seres humanos no somos capaces de vivir sin un sentido. La persuasión forma parte de estos procesos de construcción de sentido, de un modo en que la libertad no queda arrasada. Puede ser tenida como la expresión de una libertad que hace una propuesta, dirigida a otra libertad que teniendo un derecho equivalente está en condiciones de atribuirle valor, aceptándola o rechazándola.

La Retórica en Escena

Bajo la forma de la retórica, la persuasión estuvo presente en la antigüedad como un ámbito significativo de la reflexión filosófica. Estamos hablando de un asunto de largos antecedentes y con una rica biografía, que tiene un momento privilegiado en la Atenas de Pericles con la participación de los sofistas.

El origen de la retórica se encuentra en la isla de Sicilia alrededor del año 485. Por ese tiempo los tiranos Gelón y Hierón impusieron el destierro para una parte importante de la población, acompañado de la expropiación de sus tierras. En estas condiciones surgió un nuevo orden en donde los mercenarios pasaron a ser propietarios. Cuando sobrevino la rebelión democrática derrotando a la tiranía, se buscó restablecer las antiguas relaciones de propiedad, pero entonces esos derechos ya estaban muy borrosos. Como una forma de salir de esa confusión, se establecieron jurados populares con muchos miembros, ante los cuales cada ciudadano debía plantear sus demandas y alegar en su beneficio.



Asistimos al nacimiento de la retórica, el arte de persuadir, y observamos la aparición de sus primeros maestros. Poco sabemos de ellos, pero allí quedaron inscritos los nombres de Empédocles de Agrigento, y de Corax y Tisias de Sicilia. Sin mucha demora la retórica se desplaza a Grecia y es especialmente acogida en Atenas en donde llega a ser una materia de estudio dominante. El dato clave, y a la vez olvidado, es que la retórica surge para dar respuesta a una situación en la que reina la indefinición. Muchos reclaman derechos, pero nadie está en condiciones de trazar una línea que separe lo legítimo de lo ilegítimo. Se trata de una situación sin una legalidad reconocida y aceptada. La retórica es ahora la herramienta para abrir un surco en un terreno dispuesto para múltiples oportunidades.

La retórica consiste en la *téchne* de la elocuencia, destinada a encantar y seducir a los auditores por medio del discurso. La retórica es el instrumento que hace posible la persuasión. Es una capacidad que surge como producto de la aplicación de un saber y no de un inexplicable talento. Hace referencia a una práctica basada en reglas generales y conocimientos seguros. Aristóteles la define como la facultad de considerar especulativamente los medios posibles de persuadir o de prestar verosimilitud a cualquier asunto (**Retórica**. I. 2.1355b).

Es preciso tener en cuenta que su objetivo no son las cosas materiales, sino las palabras y los discursos. Gorgias la separa de cualquier actividad manual e insiste en que sólo se basa en las palabras: *Por esta razón, considero que el arte de la retórica se refiere a los discursos, y al afirmarlo así hablo correctamente* (**Gorgias** 450c). Su meta no es el conocimiento o el hallazgo de algunas verdades. Se trata más bien del dominio de una destreza orientada al logro de una comunicación persuasiva, aunque su enseñanza en manos de los sofistas no estuvo completamente referida a fines instrumentales. Es un medio que dice más de quien produce el discurso que de los objetos implicados. Es el orador el que invita a aceptar lo que se dice, poniendo cada cosa bajo un manto de verosimilitud. Por este motivo, la retórica necesariamente se vincula con aquellos contenidos sujetos a deliberación, y tiene un lugar privilegiado en la formación para la actividad política.

En Atenas, en los balbuceos de la democracia, los sofistas se convierten en resueltos maestros de la retórica. Hegel afirma que ellos son *principalmente maestros de elocuencia* (**Lecciones Sobre Historia de la Filosofía**). Un rasgo fundamental de esta actividad, también olvidado con frecuencia, está en el tejido epistemológico sobre el cual los sofistas instalaron su maestría. Platón reprocha a los sofistas el hecho de que sólo enseñan medios para alcanzar un fin, sin respetar ningún criterio de verdad y sin reparar en las exigencias de la moral. Aquí está la clásica acusación en cuanto a que ofrecen, según conveniencia, hacer triunfar el razonamiento débil por sobre el más fuerte, la apariencia por sobre la realidad. Pero la sofística griega tiene una propuesta, no se trata meramente de la práctica de una actividad rentable. Protágoras, quien junto a Gorgias representa con seguridad la mejor expresión de potencia intelectual de este movimiento, señala: *En todas las cosas hay dos razones contrarias entre sí* (Fragmento 6).

Decir que sobre cada tema pueden siempre hacerse varias proposiciones, aun en perfecta antítesis, supone renunciar a cualquier criterio de objetividad, y abrir un espacio ilimitado a la comunicación y a la libertad de pensamiento. La concepción antilógica encierra un enorme poder. Se ubica más allá de cualquier legalidad definida, y lo deja todo por hacer. Esta es seguramente una de las claves de la fuerza persuasiva del discurso de los sofistas.

No han llegado a nosotros el **Método de las Controversias** ni los dos libros de **Antilogías** de Protágoras, pero conocemos los **Argumentos Dobles**, probablemente escrito bajo su inspiración hacia fines del siglo V. Este trabajo de un sofista desconocido, o acaso una compilación de varios autores, proporciona un bosquejo de un notable método consistente en considerar las cosas por ambos lados, ya sea para defenderlas o para atacarlas. La primera sección el texto comienza así: *En Grecia ofrecen dos explicaciones quienes filosofan sobre lo bueno y lo malo. Algunos dicen que lo bueno es una cosa y lo malo otra; otros que son lo mismo: bueno para unos, malo para otros, y para un mismo hombre a veces bueno, a veces malo.*

Como el dios Jano, aquel de las dos caras, que conoce el pasado y el presente, observa el comienzo y el fin de todas las cosas, y abre y cierra las puertas, los sofistas se proponen mirar siempre en direcciones opuestas simultáneamente. Sobre cada cosa pueden hacerse distintos argumentos, a favor y en contra. Lo mismo que ocurre en la obra **Otro Mundo** de M. C. Escher, el mismo objeto puede estar en el centro de varias perspectivas distintas si



el pensamiento se asume libremente. Con esto Protágoras rompe el pensamiento lineal, determinado a seguir un curso obligado, y afirma la potencia del pensamiento creativo.

Pero falta todavía la verdadera carta de presentación de Protágoras, la frase con la que se abre su texto **Sobre la Verdad**: *El hombre es la medida de todas las cosas: De las que existen, como existentes; de las que no existen, como no existentes* (Fragmento 1). Comentario aparte merece esta sentencia llamada del *hombre medida*, cuya popularidad ha desbordado ciertamente a su autor. Esta frase está lejos de representar una burda exaltación de la experiencia sensorial y la individualidad, o la formulación resumida de algún exagerado escepticismo. Interpretada sobre otros supuestos, podría contener perfectamente el germen de los constructivismos actuales o acaso la expresión en clave de una concepción social del conocimiento. Una formulación no determinista relativa a la génesis, al sentido y al valor que el conocimiento tiene para los hombres.

Los sofistas no pueden ser tenidos por simples mercaderes de apariencia. Conocemos también una referencia en que se habla de Pródico en los siguientes términos: *Un jovencuelo le preguntó en qué circunstancias creía que la riqueza era un mal y en cuáles un bien. Y él, tomando la palabra, le dijo, tal como tú ahora, que para los hombres buenos y honestos y que saben cómo hay que usar las riquezas, es un bien, pero que para los malvados y que no saben servirse de ellas, es un mal. Y, añadía, igual acontece en todos los demás casos: La naturaleza de las cosas depende de la índole de los que se sirvan de ellas* (Fragmento 8).

La Posibilidad de Optar

La retórica llegó a tener un gran protagonismo en Atenas, pero su prestigio no siempre estuvo asegurado. A poco andar la retórica degeneró en una práctica adulatora y populista, y Platón se encargó de representarlo. El gran filósofo ha vivido dramáticamente la muerte de su maestro en una democracia sin vitalidad, restaurada después de dos tiranías sucesivas y una guerra civil. Una falsa acusación y un tribunal permeable a la persuasión más allá de lo razonable, hacen posible su condena y muerte. Sin duda, un hecho de gran significado, no sólo para el joven Platón, sino para la historia de la filosofía. Todo esto no puede ser más que la culminación de un largo proceso de descomposición, iniciado mucho antes, pero que tiene su expresión más concreta cuando irrumpen en la política ateniense las figuras de la intriga, la traición, la negociación, la simulación y la propaganda. La interpretación más conocida reconoce en la persona Alcibíades, hacia el último tercio del siglo, la encarnación más concreta de este tipo de prácticas.

Platón finalmente se siente autorizado para hacer una distinción entre dos categorías muy diferentes de retórica: *Es suficiente; pues si hay dos clases de retórica, una de ellas será adulación y vergonzosa oratoria demagógica, pero la otra, en cambio, será hermosa, porque su objetivo es que las almas de los ciudadanos lleguen a ser mejores que cualquiera, esforzándose por decir siempre lo excelente, sea agradable o desagradable para los que escuchan* (**Gorgias** 503a).

Habrà, pues, dos clases de discurso, uno verdadero y otro falso. Sócrates plantea de un modo directo la condición esencial para construir un buen discurso, al sostener que es preciso que un orador conozca la verdad respecto de aquello sobre lo que se dispone a hablar (**Fedro** 259e). Condición que Jenofonte no vacila en reconocer en su maestro, al referirse a él como alguien que *trayendo las cuestiones a su origen, hacía evidente la verdad incluso a sus adversarios* (**Recuerdos**. IV.VI.15).

En síntesis, habría una buena retórica y recíprocamente una mala retórica. Se pueden hacer argumentos para sostener esta distinción, pero a la base estará siempre la pretensión fundamental de conocer el límite que separa lo verdadero de lo falso. Sólo quien cree poseer esa certeza, puede insistir en la distinción y ordenar con ella los distintos discursos: Buenos y malos, verdaderos y falsos. Una retórica es buena o mala si lleva en una dirección u otra. El eje de la cuestión será siempre establecer quién tendrá a su cargo la delicada tarea de señalar la dirección correcta.



Semejante distinción, entre una buena y una mala retórica, anula precisamente la posibilidad de la persuasión que es su objetivo. Cuando se ha definido que algo es deseable y coherentemente se ha declarado el otro extremo como inadmisibles, lo que se ha conseguido es eliminar toda posibilidad de optar. La postura defendida por los sofistas, en cambio, contiene la epistemología básica que hace posible la persuasión. En la persuasión, por su naturaleza, lo que existe es la posibilidad de optar, de elegir, respecto de algo que aparece como una oferta de sentido y en ningún caso como una imposición. Esto último está expresamente reconocido en el texto platónico. En uno de sus diálogos, Protarco se dirige a Sócrates y le dice: *He oído muchas veces decir a Gorgias, que el arte de persuadir tiene ventajas sobre las demás, porque todo lo somete a su dominio, no por la fuerza, sino por la voluntad (Filebo 58c).*

Cuando una persona está frente a una alternativa cerrada vive una situación distinta de la que se construye a través de la persuasión. Cualquier intento persuasivo que se constituye desde la pretensión de verdad, está en una paradoja, porque apela insidiosamente a la libertad, en circunstancias que la salida ya está determinada. La elección ya está hecha, la opción ya está tomada. En tal caso no se ofrece ninguna alternativa, no hay persuasión posible. La persuasión no se entiende sin la referencia a la concepción antilógica defendida por Protágoras.

Son las diferencias entre los hombres las que ponen en marcha la persuasión. Si todos fuesen iguales la armonía estaría garantizada, y nadie experimentaría la necesidad de modificar el comportamiento de los demás. De modo que la primera elección que está planteada se refiere a aceptar o rechazar la diferencia. La opción del fanático y del tirano es clara: El mundo uniforme es más bello, no hay diversidad posible y la persuasión no es necesaria porque quien no se somete es reducido. La verdad no pide salvoconducto para imponer su autoridad. La opción siguiente consiste en aceptar la diferencia. En este caso la aceptación del otro no depende de la semejanza, se elige convivir en la diversidad, sin perjuicio de buscar acuerdos, lograr realidades compartidas, coincidir con los otros con la ayuda de la persuasión.

La primera es la opción de la verdad, y conduce a la intolerancia y al desprecio, cuando no resueltamente a la coacción y al exterminio. La evidencia al respecto es numerosa. No es pura imaginación literaria cuando Albert Camus afirma que los responsables de hacer correr más sangre, son los mismos que creen estar de parte del derecho, la lógica y la historia. En el segundo caso, la ausencia de un criterio único de verdad, lejos de ser una debilidad, se muestra superior, dado que avanza por un camino en que se acepta la elección de cada persona y se abandona el recurso de imponer.

Hércules Para Terminar

De acuerdo al testimonio de Jenofonte, el sofista Pródico desarrolla una reflexión sobre la búsqueda de la excelencia a través de una historia en que Hércules se encuentra en medio de una encrucijada cuyas alternativas son el vicio o la virtud. El relato lo ubica, muy joven aun, en un lugar apartado y en actitud pensativa, en instantes en que aparecen frente a sus ojos dos mujeres de gran estatura. Una de ellas modesta y noble, cubierta sólo con una túnica blanca, y la otra delicada y seductora, dejando traslucir bajo su ropaje magníficas formas. Ambas quieren de inmediato ganar su atención, ofreciéndose como compañeras para caminar con él por la vida. Hércules ha recibido dos proposiciones y ahora debe optar. Se trata de proposiciones excluyentes, de caminos que llevan en direcciones opuestas.

No es difícil imaginar la encrucijada. Por un lado puede tomar el camino de la vida despreocupada y placentera: *Si me escoges como compañera, te conduciré por la senda fácil y sonriente. No habrá placer que no gustes ni pena de la que no estés libre (Recuerdos. II. I. 23).* Por el otro, la oferta implica una vida esforzada, no exenta de obstáculos, pero que al final conduce a la excelencia y a la verdadera satisfacción: *Yo también vengo a ti. Conozco a los autores de tus días y he notado tus felices disposiciones durante los ejercicios de tu infancia. Por lo tanto, espero que si tomas la ruta que hasta mí conduce, te harás notar a causa de tus hermosas acciones. Si así es, tu gloria y tu dicha serán un nuevo brillo para mí (Recuerdos. II. I. 27).*



El vicio y la virtud representados como mujeres y compitiendo por persuadir a Hércules. La historia creada por Pródico contiene a continuación un diálogo en que ambas figuras femeninas hacen sus argumentos y sus réplicas. El joven se limita a escuchar y toma una decisión. Sin mucha vacilación escoge el camino de la virtud.

Es interesante advertir que el héroe de la historia tiene la oportunidad de conocer dos posiciones claramente contrastadas, incluso escuchar cuestionamientos, respuestas y nuevas insistencias, para luego libremente tomar una elección. Al margen del aire artificioso de la historia y de la tendencia a exaltar la virtud más que el vicio, permanece como un punto alto del relato la posibilidad que tiene el protagonista de ir por el camino que mejor le parece. Asoma el juego de la persuasión y quedan desalojados el designio y la imposición. Pródico utiliza a Hércules para representar una situación por lo demás frecuente en la vida de cualquier ser humano, como es tomar una decisión en circunstancias en que hay más de una salida posible. En este caso el propio personaje acepta el conflicto, asumiendo desde el comienzo que la decisión le corresponde, y que al tomarla debe considerar los extremos en tensión.

La historia Hércules no sería más que una farsa si una de las posturas ya estuviera derrotada antes de entrar a la palestra. En tal caso nuestro personaje sería sólo un actor ejecutando un guion conocido, sin enfrentar efectivamente un riesgo ni vivir momentos de incertidumbre. Más provocativo es asumir que allí hubo una elección auténtica, y que la persuasión como un fenómeno propio de la experiencia humana puso centralmente en juego la libertad, como la propiedad de asignar sentido a las cosas y de actuar conforme a ello, excluyendo la prisión del determinismo.