

## LA PERSUASION HOMERICA PRECURSORA DE LA RETORICA

María Esther Conejo Aróstegui

### ABSTRACT

The homeric eloquence, composed around the VIII<sup>th</sup> century B.C., already presents essential elements of rhetoric, such as the division of speech into several specific parts, the use of resources such as *pattios*, *ethos* *enthymeme*, and others. These elements will not appear as such until the appearance of the Soplíestic Movement, in the first manuals and treatises on rhetoric at the end of the V<sup>th</sup> century B.C.

En los Poemas Homéricos, que constituyeron la cima de una poesía oral que se había cantado en Grecia por generaciones, se halla reflejada, además de la vida y costumbres de los aqueos, una de las características más sobresalientes del hombre griego antiguo: su inagotable afición por los discursos, los debates, y, en general, por la expresión oral. Existe amplia evidencia en la sociedad griega antigua de esta predilección por lo oral, en el sistema y procedimientos judiciales, en el sistema político, en las transacciones civiles (1). En la literatura griega se nota aún más debido a su florecimiento oral mucho tiempo antes de ser fijada por la escritura; tanto la poesía épica, como la lírica o la elegíaca, fueron compuestas para ser escuchadas por una audiencia (2).

Un elemento muy importante, común a todas las formas de expresión oral arriba mencionadas, así como a las que se desarrollaron posteriormente como la tragedia, la comedia, el diálogo filosófico, lo constituye la persuasión. La oratoria persuasiva, también figuró en forma prominente en la antigua sociedad helénica, por largo tiempo antes de constituirse en retórica, previa compilación de las reglas del arte.

Basándose en la premisa de que "el arte o ciencia de cualquier disciplina es formulada —casi siempre— inductivamente, de un estudio de la práctica tradicional de esa disciplina" (3), este estudio pretende demostrar que la persuasión —que es el fin primordial de la oratoria— estaba ya presente en la literatura antigua griega, en particular en los Poemas Homéricos. La premisa, que se cumple en ar-

tes verbales como la gramática, la lógica, la poética, también se cumple en la retórica.

Se espera que por medio del análisis de discursos claves de *La Ilíada*, la persuasión Homérica se revelará por sí sola, como la sólida base sobre la que descansa toda la edificación de la retórica clásica que floreció en la primera mitad del siglo V antes de Cristo.

Tanto en *La Ilíada* como en *La Odisea* hay innumerables situaciones que requieren la intervención oral de los personajes: toda clase de asambleas de dioses y de hombres, reuniones de los jefes, arengas a las tropas, encuentros verbales en el campo de batalla y toda clase de conversaciones bajo la forma de pequeños discursos; la gran mayoría de estas intervenciones constituyen tentativas de persuadir o influir en la voluntad de un interlocutor o una audiencia. La retórica es

"el arte práctico por medio del cual se aprende a manipular todos los recursos existentes para persuadir a una audiencia" (4)

El hecho de que en tiempos de Homero el arte oratorio todavía no llegaba a su madurez, no le resta validez a las prácticas persuasivas empleadas entonces, como se evidencia en los siguientes ejemplos:

1. En medio de la lucha entre griegos y troyanos, de súbito, el campo de batalla es envuelto por una oscuridad impenetrable. Ajax, poderoso guerrero aqueo, sin saber qué actitud tomar, implora:

"¡Padre Zeus!, libra de la espesa niebla a los aqueos, serena el cielo, concede que nuestros ojos vean, y destrúyenos en la luz, si es que así te place" (5).

El héroe, reducido a la impotencia por la oscuridad enviada por los dioses, suplica a Zeus que lo auxilie —como lo hiciera Josué en el *Antiguo Testamento*, y como lo hará después Carlomagno en *La Chanson de Roland*, en similares circunstancias— y logra persuadirlo gracias a la fuerza y a la sinceridad de su súplica.

2. La diosa Hera, enojada, increpa a su esposo Zeus, sobre la decisión de favorecer a los troyanos en detrimento de sus protegidos, los aqueos. Encendidos los ánimos, se inicia una disputa, y Hefesto, el hijo de ambos, interviene:

"Funesto e insoportable será lo que ocurra, si vosotros disputáis así por los mortales y promovéis alborotos entre los dioses; ni siquiera en el banquete se hallará placer alguno porque prevalece lo peor. Yo aconsejo a mi madre, aunque ya ella tiene juicio, que obsequie al padre querido, para que éste no vuelva a reñirla, y a turbarnos el festín. Pues si el Olímpico fulminador quiere echarnos del asiento... nos aventaja mucho en poder".

1,573—582

La intervención de Hefesto, con sus oportunos razonamientos, logra apaciguar los ánimos y todo vuelve a la calma en el Olimpo.

Eruditos y estudiosos de la retórica de todos los tiempos, han encontrado en los discursos que para toda ocasión e intención pronuncian los héroes homéricos, una riquísima fuente de ilustraciones y modelos de casi toda clase de elocuencia. Se encuentran allí ejemplos de oratoria judicial en que se defienden o condenan acciones justas o injustas de algún personaje (6); de oratoria deliberativa en que, por medio de la exhortación y la disuasión, se trata de demostrar que algo es conveniente o inconveniente, honorable, práctico; de oratoria demostrativa o epidéctica, empleada en funerales, panegíricos (7).

Homero fue un poeta, no un orador o abogado; sin embargo, da gran importancia a la oratoria. Al examinar *La Iliada* se encuentra el lector que alrededor de la mitad de la obra está compuesta por discursos y, además de eso, descubre que Homero admira la elocuencia de sus personajes, como se desprende de las siguientes descripciones:

Nestor:

"elocuente orador de Pilos, suave en el hablar, de cuya boca las palabras flúan más dulces que la miel" 1,247—9.

Menelao:

"hablaba de prisa, poco pero muy claramente, pues no era verboso, ni con ser el más joven, se apartaba del asunto" III, 212—15

Odiseo:

"tan pronto como salían de su pecho las palabras pronunciadas con voz sonora, como caen en invierno los copos de nieve, ningún mortal hubiese disputado con Odiseo" III, 221—3

Los ancianos Troyanos:

(con el rey Priamo a la cabeza) "no podían ya combatir a causa de su vejez, pero eran buenos arengadores, semejantes a las cigarras que, posadas en los árboles de la selva, dejan oír su aguda voz" III, 150—2

Aunque los discursos homéricos eran muy persuasivos y convincentes, su forma, comúnmente, no era complicada; constaba de dos o tres divisiones: (8)

1. Una introducción animada en que se da mucha importancia al impacto emocional que se causa.
2. Una sugestión, solicitud, demanda o amenaza, en que se especifica más concretamente lo que se desea comunicar.
3. Alguna narración o descripción ocasional.

En el siguiente discurso de Néstor se aprecia esta estructura:

"¡Oh dioses!, ¡Qué motivo de pesar tan grande para la tierra aquea! Alegraríanse Príamo y sus hijos y regocijaríanse los demás troyanos en su corazón, si oyeran las palabras con que disputáis vosotros, los primeros de los dánaos lo mismo en el consejo que en el combate. Pero dejáos convencer ya que ambos sois más jóvenes que yo. En otro tiempo traté con hombres aún más esforzados que vosotros y jamás me desdeñaron... prestadme vosotros también obediencia, que es lo mejor que podéis hacer. Ni tú (Agamenón), aunque seas valiente, le quites la moza, sino déjasela, puesto que se la dieron en recompensa los magnánimos aqueos; ni tú, Aquiles, quieras altercar de igual a igual con el rey, pues jamás obtuvo honra como la suya ningún otro soberano que usara cetro y a quien Zeus diera gloria. Si tú eres más esforzado, es porque una diosa te dio a luz; pero éste es más poderoso porque reina sobre mayor número de hombres. Atrida, apacigua tu cólera, yo te suplico que depongas la ira contra Aquiles, que es para todos los aqueos un fuerte antemural en el pernicioso combate". I, 254—84

El inicio es sin duda emocional y efectivo, con el que Néstor espera impresionar a sus oyentes. Por lo común, el impulso espontáneo que mueve a un héroe a intervenir con un discurso, se refleja en su habilidad de persuadir a su audiencia. En la segun-

da parte del discurso, sobresale la propiedad de los argumentos empleados por Néstor para apoyar su sugerencia, así como la fluidez y persuasión con que son expuestos.

Entre los discursos que constituyen los ejemplos más completos de persuasión, desde el punto de vista de la retórica, se encuentran los relacionados con la disputa entre Agamenón y Aquiles —de los cuales el de Néstor es un ejemplo—, los de la Embajada a Aquiles, y el de Prámo para rescatar el cuerpo de su hijo Héctor. Se destacan en ellos distintas formas de persuasión que encierran los gérmenes del futuro arte de la oratoria y la retórica. De ellos se han seleccionado, tres de los discursos pronunciados en la Embajada a Aquiles, en el canto IX de *La Ilíada* para ser estudiados más a fondo, a la luz ya no de la simple forma homérica, sino de la retórica establecida.

De las tres secciones que Aristóteles establece en el libro III de su *Retórica*, concernientes a las materias que toman parte en la composición de un discurso, dos serán de interés para este estudio: la organización y las fuentes de argumentos convincentes (9). Se considerará en primer término la organización del discurso. En la *σίξις* o 'disposición' (10) se establecen las cuatro subdivisiones de que consta un discurso:

1. el proemio (*προοίον*). Breve introducción que debe hacer claro el propósito del orador, y al mismo tiempo trata de obtener el interés y la buena voluntad de la audiencia.
2. la narración (*διήγησις*). Exposición de antecedentes y detalles factuales; debe ser clara, breve y persuasiva.
3. las pruebas o argumentación (*πίστις*). El contenido es obvio en discursos judiciales. En discursos deliberativos, esta sección se refiere a factibilidad, posibilidad, justicia, honor. En ocasiones, una refutación es necesaria.
4. el epílogo (*ἐπίλογος*). Debe ampliar su posición, y, si es necesario, recapitular los argumentos.

En lo que se refiere a fuentes de argumentos convincentes, Aristóteles distingue dos clases:

- A. Argumentos 'no artísticos' representados por la evidencia directa: los hechos mismos, leyes, testigos, testimonios, contratos, juramentos y otros.
- B. Argumentos artificiales o artísticos, que divide en 3 tipos:

1. *αὐτὸς ὁ λόγος*

o el recurso a la razón: el oyente es persuadido por que algo se le ha probado, o parece haberse probado. La entimema y el paradigma o ejemplo son las formas que la razón toma en la retórica. El entimema —especie de silogismo— representa el razonamiento inductivo. El paradigma, el razonamiento deductivo. En general, el recurso intelectual no es suficiente para influenciar la voluntad de la audiencia por sí sola.

2. *πᾶθος*

o el recurso a las emociones: el oyente es persuadido por intervención de sus propios sentimientos. La voluntad mueve a los individuos a la acción, y las emociones tienen una poderosa influencia sobre la voluntad. Muchos actos son llevados a cabo por intermedio de las emociones como la ira, el amor, el odio, el miedo, el desprecio...

3. *ἦθος*

o recurso a la personalidad o carácter del orador: el oyente es persuadido por la impresión que le causa el orador (mediante respeto, edad, conocimientos, etc.). Este recurso al 'ethos' puede ser el más efectivo de todos, y de hecho es empleado por la gran mayoría de los personajes homéricos. Quintiliano, en su *Institutio Oratoria* (11) opina que el orador "...en cuyo criterio todos confían en cuanto a lo que es expediente y honorable, debe poseer sabiduría genuina, excelencia de carácter y ser considerado como tal"

Estos argumentos artificiales en contraste con los del grupo A, pueden ser contruidos o inventados por el 'arte' del orador. Estas tres formas de persuasión pueden presentarse en su forma pura, pero generalmente se encuentran en combinaciones de dos o aun las tres en un mismo discurso, con predominio de alguna de ellas, lo cual depende de la característica personal que el orador le quiera imprimir a su discurso.

La embajada enviada a Aquiles por Agamenón, para suplicarle que deponga su justa ira y regrese a la contienda entre griegos y troyanos, lleva una misión muy delicada por la naturaleza del asunto, y por la personalidad tan fuerte de los dos héroes en pugna. En consecuencia se escoge a los tres mejores representantes del ejército aqueo: Odiseo, el más hábil orador, Ayax, el más fuerte y valiente

guerrero —después de Aquiles— y Fénix, el anciano ayo y preceptor de Aquiles. Tratarán de persuadirlo apelando cada uno a diferentes métodos y recursos.

El discurso de Odiseo es el más importante por dos razones: por ser Odiseo el mejor orador griego y por ser su discurso el que más se acerca, desde el punto de vista retórico, a un discurso de tipo deliberativo como se verá a continuación. Primero, he aquí sus palabras:

“ ¡Salve Aquiles! De igual festín hemos disfrutado 225  
 en la tienda del atrida Agamenón que ahora aquí,  
 donde podríamos comer muchos y agradables man-  
 jares; pero los placeres del delicioso banquete no  
 nos halagan porque tememos, ¡oh alumno de Júpi-  
 ter! , que nos suceda una gran desgracia; dudamos  
 si nos será dado salvar o perder las naves de muchos  
 bancos, si tú no te revistes de valor. Los orgullosos 230  
 troyanos y sus auxiliares, venidos de lejanas tierras,  
 acampan junto al muro, y dicen que, como no po-  
 dremos resistirles, asaltarán las negras naves; Zeus  
 Cronida relampaguea haciéndoles favorables seña-  
 les, y Héctor, envanecido por su bravura y confiado  
 en Zeus, se muestra furioso, no respeta ni a hom-  
 bres ni a dioses, está poseído de cruel rabia, y pide  
 que aparezca pronto la divina Aurora, asegurando  
 que ha de cortar nuestras elevadas popas, quemar  
 las naves con ardiente fuego, y matar cerca de ellas  
 a los aqueos aturcidos por el humo. Mucho teme  
 mi alma que los dioses cumplan sus amenazas y el  
 destino haya dispuesto que muramos en Troya, le-  
 jos de la Argólida criadora de caballos. Ea, levánta-  
 te, si deseas, aunque tarde, salvar a los aqueos, que 247  
 están acosados por los teucros. A tí mismo te ha de  
 pesar si no lo haces, y no puede repararse el mal  
 una vez causado; piensa, pues, como libras a los  
 dánaos de tan funesto día. Amigo, tu padre Peleo 252  
 te daba estos consejos el día en que desde Ptía te  
 envió a Agamenón: ¡Hijo mío! La fortaleza, Ate-  
 nea y Hera te la darán si quieren; tú refrena en el  
 pecho el natural fogoso —la benevolencia es preferi-  
 ble— y abstente de perniciosas disputas para que  
 sea más honrado por los argivos viejos y mozos. Así  
 te amonestaba el anciano y tú lo olvidas. Cede ya y 259  
 depón la funesta cólera, pues Agamenón te ofrece  
 dignos presentes si renuncias a ella. Y si quieres,  
 oye y te referiré cuanto Agamenón dijo en su tien-  
 da que te daría: Siete trípodes no puestos aún al  
 fuego, diez talentos de oro, veinte calderas relu-  
 cientes y doce corceles robustos, premiados, que  
 alcanzaron la victoria en la carrera. No sería pobre  
 ni carecería de precioso oro quien tuviera los pre-  
 mios que estos caballos de Agamenón con sus pies  
 lograron. Te dará también siete mujeres lesbianas, há-  
 biles en hacer primorosas labores, que él mismo  
 escogió cuando tomaste la bien construida Lesbos  
 y que en hermosura a las demás aventajaban. Con  
 ellas te entregará a la hija de Briseis, que te ha  
 quitado, y jurará solemnemente que jamás subió a  
 su lecho ni yació con la misma, como es costumbre  
 entre hombres y mujeres. Todo esto se te presenta-

rá enseguida; mas si los dioses nos permiten des-  
 truir la gran ciudad de Príamo, entra en ella cuando  
 los aqueos partamos el botín, carga abundantemen-  
 te de oro y de bronce tu nave y elige las veinte  
 troyanas que más hermosas sean después de Hele-  
 na. Y si conseguimos volver a los fértiles campos de  
 Argos de Acaya, serás su yerno y tendrás tanto  
 honores como Orestes, su hijo menor que se crfa  
 con mucho regalo. De las tres hijas que dejó en el  
 bien construido palacio, Crisotemis, Laodice e  
 Ifinasa, llévate la que quieras, sin dotarla a la casa  
 de Peleo, que él la dotará espléndidamente como  
 nadie haya dotado jamás a hija alguna: ofrece darte  
 siete populosas ciudades... situadas todas junto al  
 mar en los confines de la arenosa Pilos, y pobladas  
 todas de hombres ricos en ganados y en bueyes,  
 que te honrarán en ofrendas como a un dios y  
 pagarán, regidos por tu cetro, crecidos tributos. To-  
 do esto haría con tal que despusieras la cólera. Y si 300  
 el atrida y sus regalos te son odiosos, apídate de  
 los atribulados aqueos, que te venerarán como a un  
 dios y conseguirás entre ellos inmensa gloria. Ahora  
 podrías matar a Héctor, que llevado de su funesta  
 rabia se acercará mucho a tí, pues dice que ninguno  
 de los dánaos que trajeron las naves en valor le  
 iguala”. IX, 225—306

En la introducción del discurso —líneas 225 a  
 230— Odiseo trata de guiar a Aquiles —hostil a la  
 causa de Agamenón— hacia un estado mental re-  
 ceptivo para que sus argumentos puedan ser efecti-  
 vos. Aquiles los ha recibido con todos los honores  
 de la tradicional hospitalidad griega y, además, se  
 ha referido a los miembros de la embajada como a  
 ‘sus más caros amigos’. Odiseo inicia sus palabras  
 con un brindis a la salud del héroe para propiciarlo  
 y declararle la gran pena que los aflige y los trae  
 suplicantes hasta su tienda. Es una clara introduc-  
 ción que corresponde a la definición apuntada de  
 ‘proemio’.

En la sección que corresponde a la narración  
 (líneas 30 a 246), Odiseo expone los hechos tan  
 fiel, sucinta y claramente como le es posible: la  
 situación precaria de los aqueos, la inseguridad ex-  
 trema de las naves griegas acosadas por los troya-  
 nos, las hazañas de Héctor ayudado por Zeus. La  
 persuasión se lleva a cabo en esta sección por me-  
 dio de ‘argumentos no artísticos’: Odiseo presenta  
 los hechos reales tal y como han sucedido; la situa-  
 ción de los aqueos es tan apremiante por sí misma  
 que no hay necesidad de exagerarla, es convincente  
 por sí misma. Sin embargo, hay un factor que  
 Odiseo explota a su favor: la figura de Héctor, el  
 guerrero más sobresaliente del ejército troyano,  
 quien, debido a la ausencia de Aquiles y al favor de  
 Zeus, ha logrado repeler a los aqueos y ahora pone  
 en peligro sus naves. Con este relato Odiseo quiere

estimular el orgullo del Pelida, su competencia en el campo de batalla.

En realidad Odiseo tiene poco a su favor en esta misión, dada la importancia del asunto que se delibera: el reconocimiento del agravio cometido contra el honor de Aquiles y su consecuente restitución. Odiseo en realidad, depende de sus habilidades como orador, para darle todo el apoyo posible a su causa en la siguiente fase: las 'pruebas'; en un discurso judicial, esta sección es de gran importancia y es hábilmente empleada por el orador experimentando, presentando toda clase de pruebas o argumentos 'artísticos' y 'no artísticos'. En el discurso de Odiseo, que no es judicial sino deliberativo, el héroe debe emplear todo su ingenio al utilizar los pocos recursos que tiene a su disposición. En primer lugar le dirige una exhortación (líneas 247 a 251) en el sentido de que ayude a los aqueos ahora, pues luego ya será muy tarde. Inicia su argumentación con un recurso emocional o 'pathos' al recordarle a Aquiles las admoniciones que su anciano padre Peleo le hiciera al salir hacia Troya. Este recurso se puede considerar persuasión 'artística' ya que las palabras de Peleo —aunque no son 'invención' de Odiseo— son empleadas como recurso emocional. Las exhortaciones del padre son muy oportunas para los fines de Odiseo y cumplen dos misiones: hacen un llamado a la cordura del joven guerrero, y al mismo tiempo le hacen evocar la noble figura de Peleo, tocando así una nota emotiva en el corazón del héroe (líneas 252–259). Un recurso muy singular y muy 'homérico' lo constituye la impresionante lista de presentes que el atrida ofrece a Aquiles en desagravio por la ofensa cometida. Dentro de los preceptos del código ético homérico, el honor recibido estaba en relación directa con el botín asignado a cada héroe. La calidad y cantidad de los regalos, designaba el grado de honor recibido por el héroe. Basándose en este código, Odiseo emplea los regalos de Agamenón como medio de persuadir a Aquiles, dándoles así la fuerza de un argumento (líneas 260 a 299). Un último esfuerzo se nota en esta sección: como se ha visto, Odiseo repite palabra por palabra, según lo exige el estilo épico homérico, el ofrecimiento de Agamenón. Sin embargo, el héroe se guarda bien de repetir la frase final del atrida:

"Que se deje ablandar, pues por ser implacable e inexorable es Plutón el dios más aborrecido de los mortales; y ceda a mí, que en poder y edad de aventajarle me glorío" IX, 158–161.

Conociendo bien a su interlocutor, Odiseo calcula que repetir la frase significará el fracaso de su mi-

sión, por lo cual decide omitirla. Esta decisión de omitir 'lo inconveniente' debe considerarse igualmente un recurso 'artístico' más, tendiente a favorecer la causa de los aqueos.

En los discursos homéricos típicos no existe el epílogo. Odiseo, sin embargo, hace un último esfuerzo por persuadir a su amigo; casi adivinando lo que pasa por la mente del Pelida, le ofrece todavía una última sugerencia (líneas 300 a 306): si no desea tratos con el atrida, que se apiade de los acongojados aqueos, y ganará inmensa gloria entre ellos. Este es un verdadero epílogo en el que Odiseo se vale del honor, la gloria personal —el más alto valor para el héroe homérico— como el recurso más fuerte a su haber, y lo reserva para su mejor momento, el del argumento final.

En su conjunto, y de acuerdo con los preceptos retóricos arriba apuntados, el discurso se desarrolla por medio de varias clases de argumentos: los 'no artísticos' desplegados en la primera y segunda parte del discurso, y los 'artísticos' como el recurso emocional en la segunda parte, la lista de presentes, y el último recurso del epílogo. El discurso se acomoda perfectamente a los cánones de la retórica.

El segundo discurso importante, es el que pronuncia Aquiles en respuesta a Odiseo. Es un discurso fuerte y muy emotivo, mezclado con elementos lógicos muy acertados. Con directa franqueza dice a sus amigos:

"Creo que ni el atrida Agamenón ni los dánaos lograrán vencerme, ya que para nada se agradecen el combatir siempre y sin descanso contra el enemigo. La misma recompensa obtiene el que se queda en su tienda que el que pelea con bizarrían; en igual consideración son tenidos el cobarde y el valiente..."

IX, 315–319

Su intención de no ceder se ha hecho clara desde el primer momento, e inmediatamente después comienza a refutar en forma extensa y emotiva los convicentes argumentos de Odiseo. A medida que refuta, las motivaciones internas de Aquiles se van perfilando. Trata seguidamente de probar su posición por medio de un ejemplo:

"Conquisté doce ciudades por mar y once por tierra en la fértil región troyana; de todas saqué abundantes y preciosos despojos que dí al atrida, y éste, que se quedaba en las veleras naves, recibiólos, repartió unos pocos y se guardó los restantes. Mas la recompensa que Agamenón concediera a los reyes y caudillos sigue en poder de éstos; y a mí, sólo, entre los aqueos, me quitó la dulce esposa y la retiene aún".

IX, 328–336.

Con el ejemplo, refuerza Aquiles sus argumentos anteriores y emplea un recurso patético al recordar a sus oyentes la grave afrenta sufrida —causa de su ira— tratando de persuadirlos a entender el asunto desde su punto de vista. Acto seguido, formula una serie de preguntas retóricas de estructura similar a la entimema, cuya respuesta viene a darle la razón:

“¿Por qué los argivos han tenido que hacerle la guerra a los teucros? ¿Por qué el atrida ha reunido y traído el ejército? ¿No es por Helena la de hermosa cabellera? ¿Pues Acaso son los atridas los únicos hombres de voz articulada que aman a sus esposas? Todo hombre bueno y sensato quiere y cuida a la suya, y yo apreciaba cordialmente a la mía”.

IX, 337—343

Constituye este párrafo un claro recurso a la razón, de gran fuerza persuasiva, envuelto en una aureola patética, que cumple a cabalidad su misión. Refutados los argumentos de Odiseo, Aquiles, en una extensa sección, expresa con gran vehemencia su negativa a ceder ante los ruegos de Agamenón. Las motivaciones que llevan al héroe a negarse son muy explícitas y de carácter emocional: su honor herido, su amor por Briseida, su ira y odio contra el atrida:

“... con él no deliberaré ni haré cosa alguna, y si me engañó y me ofendió, ya no me embaucará más con sus palabras...” IX, 374—5.

“Sus presentes me son odiosos y hago tanto caso de él como de un cabello. Aunque me diera diez o veinte veces más de lo que posee o de lo que a poseer llegare, o..., o tanto cuantas son las arenas o los granos de polvo, ni aún así aplacaré Agamenón mi enojo, si antes no me pagaba la dolorosa afrenta”. IX, 378—387.

Se hace evidente que Aquiles adivina las verdaderas motivaciones de Agamenón al enviar la embajada (expresadas en el último párrafo de su discurso, que Odiseo con gran prudencia omitió). Aquiles no sólo desprecia los presentes de Agamenón, sino que refuerza su negativa con otras razones: ya no le interesa guerrear con Héctor y piensa volverse a su hogar en Ptía, en los dominios de su padre, donde siempre será bien recibido y amado. Al finalizar su discurso, esgrime una razón más:

“Se pueden apresar los bueyes y las pingües ovejas, se pueden adquirir los trípodes y los tostados alazanes; pero no es posible prender ni coger el alma humana para que vuelva, una vez que ha salvado la barrera que forman los dientes”. IX, 405—209

Este discurso ha brotado del joven héroe con gran vehemencia. No posee la perfecta estructura que

presenta el de Odiseo, aunque haya elementos que se reconocen. Hay una corta introducción en que manifiesta, en pocas palabras, su apego a lo verdadero y su intención de decirles claramente lo que piensa hacer. Hay narración, así como argumentos válidos, pero no tienen un lugar definido sino que están mezclados en medio de la profusión de expresiones emotivas. Tampoco existe un epílogo definido, pero sí hay una reflexión final así como un consejo para los aqueos todos: regresen a sus hogares pues ya no tomarán a Troya. Esta falta de organización en el discurso posiblemente se debe a estado emocional a que lo ha llevado por un lado su situación y por otro la llegada de la embajada. A este respecto, se comparte la opinión de Richmond Lattimore, de que así como Odiseo tiene fuertes pasiones, pero su inteligencia las mantiene bajo control, en Aquiles sucede todo lo contrario, pues posee una fina inteligencia, pero la pasión la nubla (12). Por otra parte, su estado de ánimo no le impide hacer magnífico uso de diversos recursos persuasivos: argumentos ‘no artísticos’ en la narración y argumentos artísticos como el paradigma y la entimema (recursos a la razón), y el recurso emocional o patético, en diferentes partes del discurso.

De los tres discursos que se pronuncian ante Aquiles, el que más se inclina por el recurso emocional es el de Fénix, nuestro último ejemplo. Fenix inicia su breve promemio con un velado reproche y una primera nota emocional:

“Si piensas en el regreso, preclaro Aquiles, y te niegas en absoluto a defender del voraz fuego las veleras naves, porque la ira anidó en tu corazón, ¿cómo podría quedarme solo y sin tí, hijo querido?”

IX, 434—43

A pesar del reproche, Fénix obtiene la simpatía y la atención de su antiguo discípulo. Como Odiseo ya había agotado el tema que motivó la embajada Fénix centra su narración en la historia de su vida dando énfasis a los años en que educaba a Aquiles y a su entrañable cariño paternal:

“El anciano jinete Peleo quiso que yo te acompañara cuando te envió desde Ptía a Agamenón, todavía niño y sin experiencia de la funesta guerra ni de las juntas donde los varones se hacen ilustres; y me mandó que te enseñara a hablar bien y a realizar grandes hechos” IX, 438—443

Fénix resume en estas pocas líneas los más altos ideales del héroe homérico. Existen héroes que son guerreros perfectos, y los que son oradores consu-

mados, pero sólo los más grandes como Aquiles u Odiseo reúnen en su persona los dos ideales. En esta sección de su largo y ameno discurso, Fénix apela al recurso llamado 'pathos' o recurso a las emociones, describiéndole a Aquiles la dedicación y amor con que lo crió y educó, después de que —huyendo de la ira de su propio padre— fue acogido benévola-mente por el rey Peleo. Entre muchas otras cosas, la recuerda con orgullo:

"Y te crié hasta hacerte cual eres, oh Aquiles, semejante a los dioses, con cordial cariño; y tú ni querías ir con otro al banquete, ni comer en el palacio hasta que, sentándote en mis rodillas, te saciaba de carne cortada en pedacitos y te acercaba el vino".

IX, 485-489

Después de sus reminiscencias, Fénix hace una exhortación razonando de la siguiente manera:

"Pero Aquiles, refrena tú ánimo fogoso; no conviene que tengas un corazón despiadado, cuando los dioses se dejan aplacar, no obstante su mayor virtud, dignidad y poder".

IX, 495-497

Su razonamiento continúa en el sentido de que las súplicas, hijas de Zeus, que reparan los daños causados por Ate (mala pasión), deben ser oídas y acatadas. Este tema le permite introducir en su discurso una segunda forma de persuasión: el paradigma histórico. Con el paradigma histórico tratará Fénix de convencer a su joven discípulo de elegir el camino del honor al mostrarle, en la historia de Meleagro, un caso muy similar al suyo. Fénix narra con lujo de detalles interesantes y pintorescos, lo que aquí se resumirá en unas cuantas líneas: Meleagro, noble y famoso príncipe de Calidonia, se retiró, agraviado, de la batalla en que defendía a su ciudad. Sus familiares y sus más caros amigos le quisieron apaciguar con toda clase de presentes y riquezas para que accediera a defender la ciudad en peligro, pero él se negó. Más tarde, Meleagro se vio compelido a dejar su aislamiento y salvar a la ciudad, pero ya no se le rindieron los honores ofrecidos antes. La similitud con el caso de Aquiles es evidente, así como la enseñanza que éste debía deducir: la única solución honorable ante el presente conflicto, es ceder ante la necesidad apremiante de los aqueos.

La habilidad de Fénix como orador es notable: el recurso emocional, tan espontáneo y propio de su condición de anciano y de tutor, es muy convincente por provenir de él; confía igualmente en su autoridad moral ante el antiguo discípulo —recurso a la personalidad o 'ethos'— para reforzar la per-

suasión. El argumento por paradigma viene a sugerir una solución, y aunque en sí mismo no prueba nada, pues es una mera probabilidad, sí adquiere un valor persuasivo porque, en general, lo probable es lo que sucede. Así, los recursos empleados por Fénix se combinan en tal forma que adquieren un gran poder persuasivo.

Del discurso pronunciado por Ajax, no estudiado, se dirá solamente que es breve y directo, y que emplea el recurso del 'ethos' como mayor medio de persuasión, además de argumentos lógicos.

Después de haber visto en los discursos mismos el valor oratórico que poseen, se puede aceptar con G. Kennedy:

"The characteristics of rhetoric which eventually monopolized the ancient mind are implicit in the Homeric Poems: the power of speech, the resources of the speaker, and the aesthetic and practical significance of his task" (13).

La importancia que se da al hecho de 'hablar bien' en los Poemas Homéricos, es reveladora del papel preponderante que la oratoria tuvo en esas tempranas generaciones de griegos. Fénix, en su discurso, describió el areté guerrero en una frase:

"τοῦνεκά με προέηκε διδασκεμῆναι  
τάδε πάντα, μύδωυ τε ῥητῆῖ ῥέμεναι  
πρηκτῆρά τε ἔργωυ" (14)

Es conocido que el joven aspirante a guerrero se sometía a un estricto entrenamiento en las habilidades pertinentes a su estado físico y al uso de las armas. Tal vez haya existido alguna clase de entrenamiento para aprender a 'hablar bien', cosa que se podría deducir del verbo διδάσκω, que se refiere en la oración citada, a ambas partes del areté: hablar y actuar. Es posible que algunos conocimientos como recursos, fórmulas, temas, hayan sido aprendidos por los jóvenes guerreros, de los consumados maestros que tenían a su disposición, como Fénix o Néstor. En todo caso, haya o no habido aprendizaje formal de la oratoria, el hecho es que fueron capaces de producir discursos de gran persuasión. Esta persuasión ejercida en los Poemas Homéricos se efectuó por medio de recursos que más tarde serán clasificados como recursos no artísticos, recursos a la razón, a las emociones o a la personalidad, como apareceran luego en los manuales de retórica iniciales, para después ser recopilados y codificados por Aristóteles. Finalmente se podría agregar que la oratoria homérica se ejerció en dife-

rentes grados de maestría y en estilos que muestran diversidad de intención y de habilidad, que posteriormente los eruditos identificarán como

ejemplos incipientes de las tres diferentes formas de oratoria: judicial, deliberativa y demostrativa o epideictica.

## NOTAS

1. George Kennedy, *The Art of Persuasion in Greece*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 1971, pp. 3 sqq.; Emile Mireaux, *La Vida Cotidiana en Tiempos de Homero.*, Hachette, Buenos Aires, 1962. Tr. Ricardo Anaya, los capítulos III, IV y VIII.
2. Jacob Burckhardt, *Historia de la Cultura Griega*, Ed Iberia, Barcelona, 1975, Vol. III, pp. 98 sqq. Tr. Antonio Tovar.
3. Eduard Corbett, *Classical Rhetoric*, Oxford University Press, New York, 1966, p. 536. (Las citas de textos en que no aparece traductor, han sido traducidas por la autora).
4. Corbett, *Classical R.*, p. 39. Hay varias definiciones de retórica. Se empleó la de Corbett por ser más explícita.
5. *Iliada*, XVII, 645-7. En adelante esta información se incorporará al texto del estudio.
6. Uno de los ejemplos más antiguos de un juicio se encuentra en el *Himno Homérico a Hermes*, en el cual se expone una disputa entre Hermes y Apolo. Hermes, que de un día de nacido ha robado con gran astucia los hatos de ganado de Apolo, trata de disuadir a éste de castigarlo, alegando que es apenas un recién nacido, y ofrece prestar un gran juramento exculpatorio.
7. Aristóteles, *Retórica*, I,3 y III,12; Kennedy, *Art of Persuasion*, p. 85-87.
8. Kennedy, *Art. of Persuasion*, p. 38.
9. Aristóteles, *Retórica*, III,1; I,1.; Kennedy, *Art. of P.*, pp. 88-99.
10. De las cinco partes en que Aristóteles divide la retórica: invención, disposición, elocución, memoria y acción, la invención contempla las fuentes de argumentos y la disposición estudia las partes del discurso. *Retórica*, III, 13-19.
11. Quintiliano, *Institutio Oratoria*, III, viii, 13.
12. Richmond Lattimore (tr. & ed.), *The Iliad of Homer*, "Phoenix Books", p63 (Chicago: The University of Chicago Press, 1970). p. 50.
13. Kennedy, *Art. of Persuasion*, p. 39.
14. "entonces me envié a que te enseñara todas estas cosas: a ser orador de (buenas) palabras y actor de (buena) acciones: IX, 441-3.