

VIOLENCIA Y PERSUASIÓN: LOS FUNDAMENTOS ESTRATÉGICOS DE LA SOFÍSTICA EN LA CHINA ANTIGUA

ALBERT GALVANY

Université de Paris VII.

La retórica, que no está ausente en ningún discurso y que el discurso filosófico busca superar, se resiste al discurso (o lo guía: pedagogía, demagogia, psicagogia). Aborda al Otro no de frente, sino ublicamente, no ciertamente como una cosa, ya que la retórica sigue siendo discurso y, a través de todos sus artificios, va hacia el Otro, solicita su consentimiento. Mas la naturaleza específica de la retórica (de la propaganda, de la adulación, de la diplomacia, etc.) consiste en corromper esa libertad. Por esto es violencia por excelencia, es decir, injusticia.

Emmanuel Lévinas, *Totalidad e infinito*

Si durante muchos siglos el estudio de la sofística por parte de los historiadores de la filosofía ha sido denostado e ignorado, muy probablemente como consecuencia de la maldición que la propia filosofía hizo caer sobre aquélla, a lo largo de las últimas décadas hemos asistido a un verdadero renacimiento del interés por todo aquello relacionado con la sofística, la retórica, la persuasión o la oratoria. Este nuevo interés por el origen y evolución de las técnicas de persuasión en Occidente ha despertado al mismo tiempo la curiosidad de los investigadores por el análisis y estudio de otras culturas que podrían haber elaborado también teorías y técnicas semejantes. Brian Vickers, por ejemplo, no duda en reclamar la atención de los especialistas

Este artículo fue recibido por la dirección de la revista el 2 de julio de 2002 y aceptado para su publicación el 15 de octubre de 2002.

en favor de la recopilación y el estudio de las tradiciones retóricas del pasado y de las prácticas o doctrinas de persuasión desarrolladas por escuelas o individuos de diferentes culturas.¹ Sin embargo, una parte de los historiadores y estudiosos de la persuasión negaron la posibilidad de que otras culturas, entre las cuales figuraba China, hubieran podido producir una literatura retórica propia. Así, James J. Murphy afirma tajantemente en su estudio sobre la historia de la retórica clásica: "There is no evidence of an interest in rhetoric in the ancient civilization of Babylon or Egypt, for instance neither Africa nor Asia to this day produced a rhetoric".² Otros eminentes especialistas, aun cuando conceden la existencia de una tradición retórica en el seno de otras culturas, en concreto la china, tienden a considerarla netamente inferior a la tradición occidental en la medida en que, para ellos, la retórica china se caracteriza en líneas generales por un evidente desprecio del discurso y una rotunda falta de interés por los mecanismos de la lógica y del razonamiento.³

Esta visión reduccionista, y hasta etnocéntrica, se ha superado definitivamente durante las últimas décadas. No obstante, las recientes investigaciones de la sinología sobre el problema del lenguaje se han centrado en las técnicas argumentativas y retóricas, dejando de lado el estudio de los procedimientos y estrategias persuasivas que podríamos calificar como auténticamente sofisticadas. Salvo escasas excepciones, el interés de los especialistas se ha dirigido o bien hacia el examen de algunas áreas particulares de la práctica retórica, como los discursos ceremoniales, las rapsodias u otras narraciones que parten siempre de la teoría literaria,⁴ o bien, hacia el análisis de los modos de argumentación y razonamiento, en especial, aque-

¹ B. Vickers, *In Defence of Rhetoric*, Clarendon Press, Oxford, 1988, pp. 471-474.

² J. J. Murphy, *A Synoptic History of Classical Rhetoric*, Hermogaras Press, Los Ángeles, 1983, p. 3.

³ Véanse en ese sentido los estudios de C. Becker, "Reasons for the lack of argumentation and debate in the Far East", *International Journal of Intercultural Relations* 10(1986): 75-92 y de J. V. Jensen, "Rhetorical Emphasis of Taoism", *Rhetorica* 5(1987): 219-229.

⁴ Véanse, entre otros, los trabajos de Ulrich Unger, *Rhetorik des Klassischen Chinesisch*, Harrassowitz Verlag, Wiesbaden, 1994 y de Zhang Zhenhua, *Chinesische und Europäische Rhetorik. Ein Vergleich in Grundzügen*, Peter Lang, Frankfurt A. M., 1991.

llas formas de persuasión relativas a la lógica y al uso de figuras retóricas clásicas.⁵ En ninguno de estos casos se ha tratado convenientemente el impacto, la recepción, o el desarrollo de las técnicas de persuasión propias de la sofística aplicadas a la antigüedad china cuando, en realidad, tal y como veremos más adelante, el interés de los chinos por los modos de argumentación reside no en el estudio de la lógica formal de las proposiciones que componen la sucesión de razonamientos sino en el uso de la dialéctica.

Con ese objetivo en el horizonte, hemos decidido organizar nuestra exposición en tres apartados: el primero de ellos repasará someramente las actitudes fundamentales del pensamiento chino a propósito del lenguaje; en el segundo apartado, nos ocuparemos del uso característico del lenguaje que, durante el periodo de los *Reinos Combatientes* 戰國 (476-221 a.C.), propició la emergencia y hegemonía del sofista en la vida intelectual y política de la época; en el tercer y último apartado, trataremos de demostrar finalmente la convergencia de presupuestos y prácticas entre la figura del estratega y la del sofista.

El lenguaje como problema filosófico en China

En líneas generales, el conjunto de escritos que la propia tradición sinológica clasifica como prefilosóficos o, si se prefiere, como ajenos a las inquietudes y a la problemática que caracterizan las diversas corrientes de reflexión en la China de los *Reinos Combatientes*, es decir, textos como el *Shujing* 書經, el *Shijing* 詩經, el *Chunqiu Zuo zhuàn* 春秋左傳, el *Guoyu* 國語, ... carecen de referencias suficientemente explícitas en torno a la cuestión del lenguaje, al menos como auténtico problema. Ello es debido probablemente al hecho de que la mentalidad que impera durante el periodo de la historia china al que pertenecen, o al menos tratan de reproducir, denominado como

⁵ En torno al origen y evolución del razonamiento y la lógica chinas nos remitimos a las siguientes aportaciones: C. Hansen, *Language and Logic in Ancient China*, Michigan University Press, Ann Arbor, 1983; C. Harbsmeier (ed), *Science and Civilization in China: Language and Logic*, vol. VII.1, Cambridge University Press, Cambridge, 1998.

Primaveras y Otoños 春秋 (722-476 a.C.), se caracteriza globalmente por erigir al rito o etiqueta social (*li* 禮) en el centro exclusivo alrededor del cual gravitan todos los modos de relación interpersonal. A lo largo del periodo preimperial, el rito representa el sello distintivo de la civilización china, la línea divisoria entre lo chino y lo extranjero e, incluso, entre la élite social aristocrática y el resto: dicha noción no implica simplemente un orden ceremonial sino que comprende además un orden sociopolítico en la medida en que define y certifica la jerarquía, la autoridad y la legitimación del poder.⁶ Para esta sociedad aristocrática dividida en una compleja jerarquía de linajes y reunida en torno al culto religioso a los ancestros, el rito es la auténtica forma estructurante, el verdadero modelo organizativo del orden social y, en ese sentido, se le considera anterior y superior al lenguaje, el cual ni siquiera es percibido como rasgo distintivo del ser humano.⁷ Se trata, en efecto, de un universo en el que el lenguaje ocupa una función secundaria en relación con el rito, en el que la adecuación del gesto protocolario aún garantiza plenamente la estabilidad y la permanencia de unas jerarquías y relaciones sociales estrictamente delimitadas y definidas de antemano. En la China de las *Primaveras y Otoños*, la verdadera sabiduría y su enseñanza no se difunden por medio del lenguaje sino del gesto. Tal y como sostiene el sinólogo Jean Levi: “En la representación de la educación modelo, la palabra sólo desempeña un papel accesorio; lo que importa no es lo que se dice, sino la discontinuidad en-

⁶ En ese sentido, el *Liji* 禮記 afirma rotundamente: “El rito (*li* 禮) es lo que permite establecer las posiciones entre propios y extranjeros; lo que hace posible resolver sospechas y dudas, separar lo semejante de lo distinto, clarificar lo cierto de lo falso.” (Sun Xidan 孫希旦, *Liji jiji* 禮記集解, capítulo 1.1, Zhonghua shuju, Beijing, 1996, p. 6).

⁷ Frente a la célebre concepción aristotélica que define al ser humano mediante el atributo exclusivo del lenguaje (*Política*, 1253a, 10-18), los pensadores chinos parecen haberse mostrado absolutamente ajenos a esa determinación de orden lingüístico. Para ellos, la diferencia entre los seres humanos y el resto de los animales se sitúa no tanto en la capacidad de emitir sonidos articulados como en la de imponer distinciones, establecer diferencias y jerarquías precisas entre, por ejemplo, los hombres y las mujeres, los padres y los hijos, el soberano y los súbditos, etc. A propósito del debate filosófico en torno a la diferencia entre la esfera humana y la animal, nos remitimos al artículo de Jacques Gernet, “Ce qui distingue l’homme de l’animal”, *Études chinoises*, vol. XVIII, núm. 1-2 (1999): 15-29.

tre las palabras y las situaciones. La palabra verdadera, que no está devaluada, es portadora de un mensaje que no está en sí misma: el aprendizaje del *Libro de las Odas* [*Shijing*] o del *Libro de los Documentos* [*Shujing*] no tiene otro objeto que proveerse de un número suficiente de dichos, de fórmulas y de centones que constituyen el material con el que se edifica la metalengua de la alusión ritual, cuyo dominio es indispensable a quien quiera mantener su rango en una asamblea de gente honrada. El discurso portador de su solo sentido es secundario con respecto al acto total que es el gesto formalmente correcto.”⁸

En esa misma línea, podemos afirmar que la aventura filosófica en China arranca, de la mano de Confucio o Kongzi 孔子 (551-479 a.C.), con la pretensión de reinstaurar ese modelo ritual en una sociedad que, sin embargo, comienza a ser completamente ajena a esa cultura del gesto protocolario. Al menos idealmente, el programa confuciano apuesta por la recuperación de un modelo de sociedad ritual en el que impere un grado tal de armonía que el lenguaje resulte del todo dispensable; es en ese sentido en el que debemos interpretar los pasajes y anécdotas en las que Confucio rechaza la intervención del lenguaje, renuncia al uso de las palabras incluso hasta el extremo de exclamar su deseo de parecerse al Cielo (tian 天), auténtico paradigma de una acción sutil y eficaz que se despliega no obstante en perfecto silencio:

El Maestro dijo: ‘Desearía no hablar’. Zigong replicó: ‘Mas, si el Maestro no hablara, ¿qué transmitiríamos nosotros, sus humildes discípulos?’ El Maestro contestó: ‘¿Acaso habla el Cielo? Las cuatro estaciones se suceden, los seres proliferan y ¿acaso habla el Cielo?’⁹

Del mismo modo que el Cielo no necesita del habla para revelarse, es decir, para extender su eficacia por doquier, la sa-

⁸ Jean Levi, *Les fonctionnaires divins. Politique, Despotisme et Mystique en Chine Ancienne*, Éditions du Seuil, París, 1989, p. 164.

⁹ Cf. *Lunyu* 論語, XVII. 19. Los pasajes en los que Confucio manifiesta un claro rechazo hacia la comunicación verbal en favor de una acción silenciosa y eficaz a partir de la fuerza exclusiva del ejemplo son numerosos. Entre otros: *Lunyu*, IX. 24; XIII. 1; XIII. 6.

biduría del hombre ideal confuciano se manifiesta principalmente en sus gestos mudos, en su perfecta coreografía existencial, verdadera encarnación de la regulación silenciosa compartida con el Cielo.¹⁰ No obstante, a pesar de que, en efecto, la propuesta confuciana abogue por una constante recuperación del silencioso rito como eje primordial de las relaciones interpersonales en detrimento de la ya entonces vigente hegemonía del discurso, lo cierto es que no por ello deja de ser sensible a la problemática que sacude su tiempo. Así, son numerosos los pasajes que contienen una crítica explícita a esa época dominada por las palabras y a quienes se sirven del lenguaje o, mejor, a quienes sostienen un cierto tipo de relación o uso particular de éste, como mero instrumento para alcanzar el poder y el renombre: “El Maestro dijo: Si no se posee la elocuencia del sacerdote Tuo ni la belleza del príncipe Chao de Song es difícil salir airoso en el mundo actual.”¹¹

En realidad, Confucio no hace sino poner de manifiesto la preponderancia que ya entonces habían adquirido la seducción mediante las palabras o la apariencia física en un universo que tiende a desdeñar cada vez más los valores y los referentes morales característicos, al menos desde la perspectiva idealista de Confucio, de la antigua corte Zhou 周. No es baladí si el iniciador de la reflexión filosófica en la China antigua decide relacionar las palabras astutas, la propagación seductora del verbo, y los atractivos de la belleza física. A nuestro juicio, el contexto a la luz del cual se debe leer el sentido de estas dos frases es claramente una crítica de orden político; se trata, en efecto, de un duro reproche dirigido a los príncipes y gobernantes de la época a propósito de dos de los peligros más temibles, y a la vez más frecuentes, que acechaban el destino del pueblo: completamente dominados por un pernicioso entorno en el que destacan la figura del sofista, prestidigitador de

¹⁰ F. Jullien, “Le détour de la parole, ou Confucius face à Socrate”, *Philosophie* 44 (1994): 87-88.

¹¹ *Lunyu* VI. 14. El sacerdote Tuo 祝鮀 era célebre por su elocuencia y habilidad a la hora de pronunciar discursos (Yang Bojun 楊伯峻, *Chun qiu Zuo zhuàn* 春秋左傳, Ding Gong 定公, año 4, p. 1535), mientras que el príncipe Chao de Song 宋朝 era conocido por su belleza (Cheng Shude 程樹德, *Lunyu jishi* 論語集釋, 4 vol., Zhonghua shuju, Beijing, 1980, pp. 397-399).

palabras, y la plétora de concubinas, auténticas manipuladoras a través de los placeres y las inclinaciones pasionales, los hombres de Estado se encuentran completamente expuestos, a merced de aquellos que controlan el reino de las apariencias, en detrimento de quienes como el propio Confucio detentan el saber y la prudencia ritual. Desde luego, no son estos los únicos pasajes en los que Confucio censura los abusos del lenguaje.¹² Con todo, la denuncia de las maniobras y tácticas utilizadas por los sofistas y, en general, el recurso al lenguaje desprovisto del deseado sometimiento al código moral confuciano alcanza sin duda uno de sus momentos más representativos en el siguiente pasaje:

Zilu envió a Zigao como prefector del reino Bi. El Maestro dijo: 'Eso es perjudicar al hijo de otro hombre'. Zilu replicó: 'Tendrá a su cargo el pueblo y los altares de la Tierra y los Cereales. ¿Porqué considerar cultivado únicamente a quien lee libros?' El Maestro exclamó: '¡Ah, por eso detesto a los elocuentes!¹³

La comprensión de este fragmento exige algunas observaciones suplementarias ya que, por sí misma, la respuesta de Confucio a las palabras emitidas por su discípulo Zilu 子路 podría resultar, al menos en apariencia, algo exagerada. Para empezar, hemos de precisar que, por lo que se desprende de las *Analectas* o *Lunyu* 論語, el discípulo al que Zilu pretende introducir en el gobierno de Bi, Zigao 子羔, no es desde luego el alumno mejor dotado o el más competente para cumplir una función de tal magnitud y trascendencia; el propio Confucio lo describe en otro momento de las *Analectas* junto con algunos de sus condiscípulos, incluido el propio Zilu, en los si-

¹² Véanse, por ejemplo, los siguientes pasajes: *Lunyu* II. 22; IV. 22; IV. 24; XIII. 3; XIV. 5; XVII. 18.

¹³ *Lunyu*, XI. 25. El término con el que Confucio describe a esos hombres de lenguas afiladas es *ning* 佞 que, efectivamente, designa a aquellos que disponen de una gran habilidad oratoria. Para una visión más completa del modo en que Confucio percibe esa forma particular de elocuencia (*ning* 佞), véanse los siguientes pasajes: *Lunyu* V.5, XIV.32, XV.11, y XVI.4. Por otro lado, resulta pertinente mencionar que, por ejemplo, la fuente textual más importante para el período de las *Primaveras y Otoños*, conocida como *Chun qiu Zhuo zhuàn*, contiene asimismo un pasaje en el que se afirma tajantemente: "Un príncipe no es elocuente (*bu ning* 不佞)" (Yang Bojun, *Chunqiu Zhuo zhuàn zhu*, Cheng Gong, año 13, p. 865).

güentes términos: “Zigao era estúpido, Zeng espeso, Zhuansun parcial y Zilu rudo”.¹⁴ Por tanto, el primer reproche de Confucio a Zilu debe ser interpretado como una advertencia sobre la desproporción entre la responsabilidad exigida para el cargo y las escasas aptitudes del candidato propuesto por Zilu. Éste, sin embargo, lejos de reconocer su error, tal y como cabría esperar de un discípulo que ha comprendido e interiorizado los principios de la doctrina confuciana, insiste por el contrario en defender obstinadamente su decisión y, con tal fin, no duda en lanzar un duro ataque a su maestro: en primer lugar, pretende convencerlo de que, en contra de lo que él sostiene, el destino que ha preparado para Zigao resulta conveniente para éste y, en segundo lugar, trata al mismo tiempo de esquivar y neutralizar el reproche de su maestro citando como contraargumento una sentencia perteneciente a la enseñanza del propio Confucio. En efecto, la frase “¿Porqué considerar cultivado únicamente a quien lee libros?” remite directamente a una de las máximas contenidas en el mismo texto.¹⁵ En consecuencia, Zilu, uno de los discípulos más próximos al maestro —al menos uno de los que más anécdotas protagoniza a lo largo de las *Analectas*—, ha osado utilizar contra éste nada menos que un procedimiento retórico, una estratagema típicamente sofista, propia de aquellos a los que Confucio pretende combatir desde su programa filosófico. El impertinente discípulo se sirve de la enseñanza de Confucio con el fin de rebatirle, es decir, utiliza los argumentos de su maestro para volverlos contra él; insensible a los matices y al sentido profundo de la frase que ha utilizado en su contra, Zilu obedece exclusivamente la lógica de la discusión y se dirige a su maestro como si se tratara de un simple adversario a quien fuera preciso vencer en un estéril enfrentamiento dialéctico. De ahí que Confucio responda expresando todo su desprecio hacia quienes utilizan la elocuencia (*ning* 佞). Desde este punto de vista, la reacción de Confucio no puede de ningún modo interpretarse como desmesurada

¹⁴ *Lunyu*, XI.18. Para una descripción más detallada de este personaje, nos remitimos a los trabajos de Cheng Shude, *Lunyu jishi*, p. 779; y de D. C. Lau, *Confucius. The Analects*, Penguin Books, Londres, 1979, pp. 198-199.

¹⁵ Cf. *Lunyu* I.7, I.8 y I.14.

puesto que la actitud de su discípulo representa precisamente aquello contra lo que ha constituido buena parte de su programa filosófico; el talante que Zilu comparte en ese momento con los sofistas, con los oradores de afilada lengua, socava desde el interior los fundamentos mismos de la propuesta confuciana. Si la conducta de éste logra encender la ira de Confucio hasta el extremo de proclamar abiertamente su odio a los locuaces, ello es debido a que muestra en cierto modo el naufragio de su andanza filosófica: pone de manifiesto que, conducido por el poder de las palabras y el discurso, incluso uno de los receptores privilegiados de la doctrina que supuestamente pretende acabar con el abuso del lenguaje mediante el establecimiento de un estricto código ritual y una ética de la prudencia, ha llegado no sólo a traicionar los principios fundamentales de dicha enseñanza sino, además, a quebrantar la autoridad de Confucio y, en general, a atentar contra la propia conducta de máximo respeto que debiera imperar, idealmente al menos, en las relaciones entre superiores e inferiores, entre discípulos y maestro. Así, la disposición que en este pasaje merece ser asociada con la que caracteriza a los sofistas, a los hombres de elocuencia, es aquella que mediante el reclamo de técnicas persuasivas, es decir, a través de un uso meramente instrumental del lenguaje, pone en peligro no sólo el contenido profundo de un proyecto filosófico sino, ante todo, la validez de las distinciones sociales; amenaza seriamente la vigencia de las jerarquías establecidas, auténtico fundamento del sentido ritual (*li* 禮) y, en consecuencia, del propio orden político y social.

Esta anécdota expresa de manera radical la tensión que rodea la cuestión del lenguaje; manifiesta la profunda inquietud y las sospechas con las que el precursor de la reflexión filosófica en China inicia su incursión en el universo de las palabras. En definitiva, el propio proyecto filosófico de Confucio refleja en cierto modo lo estéril de su esfuerzo, muestra la profunda contradicción que atraviesa y vertebrada completamente su empresa: concebido originalmente como un intento por restaurar la virtud y la vigencia del rito frente al poder creciente de la palabra, la aventura confuciana desemboca en un rotundo fracaso desde el momento mismo en que su vocación por

formar individuos en el rito, por el rito y para el rito queda finalmente fijada en una recopilación de conversaciones, de discursos, de ruidosa palabrería, que desde el título mismo que las reúne, *Analectas*, proclama anticipadamente su derrota. El rito cede de modo gradual pero constante al empuje de una nueva mentalidad que, dominada por la eficacia de las palabras, se impone causando el desmoronamiento definitivo de las vetustas instituciones aristocráticas.

La palabra como arma

El periodo de los *Reinos Combatientes* constituye uno de los momentos más excepcionales de la historia china. Se trata de una época de profundos y sucesivos cambios que precipitan el curso de la historia hasta provocar una transformación radical en todos los planos: en la sociedad, en la política, en la economía y en la ideología. En opinión de los historiadores y expertos, el punto de partida de este proceso de cambio se encuentra en la crisis del régimen político y social precedente, la sociedad aristocrática. La autoridad política y social, hasta entonces repartida en manos de las familias nobles, tiende paulatinamente hacia la concentración: comienza a emerger en ese momento el modelo de estado territorial centralizado que marcará profundamente esta época y que desembocará en la unificación del imperio a cargo del estado Qin 秦 en el año 221 a.C.

El nuevo ordenamiento político que se impone definitivamente en el periodo de los *Reinos Combatientes* responde, pues, a un doble movimiento de expansión y contracción en relación con el precedente modelo característico de las *Primaveras* y *Otoños*. Este movimiento emprende su expansión a partir del desarrollo del Estado territorial o centralizado que viene a sustituir la organización política basada en las ciudades y señoríos del universo aristocrático Zhou 周; su contracción procede, empero, de la concentración de la totalidad del poder político en la corte del único monarca. Así, en lugar de la múltiple y compleja nobleza hereditaria dispersada a lo largo de todo el país a través de sus numerosas réplicas locales de la corte real,

el nuevo Estado se centra exclusivamente en la persona del soberano y en la capital en la que éste reside.¹⁶

El origen de ese profundo proceso de transformación de orden económico y social se encuentra en una verdadera revolución de la organización militar que se insinúa ya en las últimas décadas del periodo de las *Primaveras* y *Otoños* y que toma cuerpo definitivamente a lo largo de los *Reinos Combatientes*. Uno de los momentos decisivos de esa revolución militar fue cuando algunos de los estados que componían entonces la confederación Zhou introdujeron por vez primera, a mediados del siglo VI a.C., ejércitos compuestos exclusivamente por infantería. Si los soldados a pie desempeñaron en el caso del modelo de guerra aristocrático un papel más bien subsidiario, las poblaciones semibárbaras Rong 戎 y Di 狄 del norte de China que ocupaban mayoritariamente regiones montañosas se vieron forzadas a contar con ejércitos compuestos de infantería para hacer frente a las incursiones y asaltos de sus adversarios. A su vez, los estados Zheng 鄭 y Jin 晉, habitualmente enfrentados a los Rong y los Di, comenzaron a familiarizarse también con este tipo de estructuras militares. Para el año 541 a.C., debido precisamente a que se encontraba luchando con los Di en un terreno montañoso, el general de las tropas del Estado de Jin ordenó a sus hombres que abandonaran sus cuadrigas o carros de combate para combatir a pie; además, reorganizó a sus hombres como soldados de infantería reagrupándolos en escuadrones de cinco efectivos y ordenó ejecutar a quienes se opusieran a esas órdenes.¹⁷

Como consecuencia de los óptimos resultados obtenidos en ese proceso inicial, la extensión en el reclutamiento de población rural y la introducción generalizada de la infantería se

¹⁶ Para un análisis histórico más completo de esta transición, el lector interesado puede acudir a los estudios de E. L. Shaughnessy & M. Loewe (eds.), *The Cambridge History of Ancient China*, Cambridge University Press, Cambridge, 1999, pp. 586-650 y de Yang Kuan 楊寬, *Zhanguo shi* 戰國史, Renmin chubanshe, Shanghai, 1980.

¹⁷ Cf. Yang Bojun, *Chun qiu Zuo zhuan*, Duque Zhao, año 1, pp. 1215-1216. Para un estudio detallado de la revolución que se produce en la concepción del combate durante la fase final de las *Primaveras* y *Otoños* y a lo largo de los *Reinos Combatientes*, nos remitimos a los trabajos de Mark E. Lewis, *Sanctioned Violence in Early China*, State University of New York Press, Albany, 1990; y de Lan Yongwei 藍永蔚, *Chunqiu shiqi de bubing* 春秋時期的步兵, Zhonghua shuju, Beijing, 1979.

convierten en regla universal, lo que propició a su vez un espectacular incremento en el tamaño de los ejércitos. La guerra se extiende y alcanza todo el cuerpo social, sin excepción. Deja de ser privilegio exclusivo de una clase social particular para convertirse en obligación universal. A lo largo del periodo de los *Reinos Combatientes*, la guerra de masas sustituye el antiguo enfrentamiento o duelo caballeresco. El guerrero deja de ser el noble que lucha y despliega su saber hacer desde la cuadriga o carro de combate para convertirse en un anónimo soldado de infantería.

La culminación de ese proceso de extensión se produce con la identificación absoluta entre la administración civil y la militar. La repartición de las poblaciones, la geometría territorial y demográfica confeccionada desde el poder político se fusiona perfectamente con la división y organización de las tropas; resulta ya del todo imposible distinguir lo político de lo estrictamente militar. La guerra se expande y sus efectos, cada vez más intensos y devastadores, tienden a hacerse definitivos.

La literatura militar, al igual que el pensamiento clásico chino en su totalidad, es muy consciente del peligro potencial que implica en todo momento el recurso a las armas. En una época en que los enfrentamientos armados conllevan miles de bajas y la dilapidación de los recursos económicos de todo un país, tanto los consejeros políticos como los pensadores o estrategas militares no dudan en señalar la trascendencia irreversible inherente a todo conflicto bélico.¹⁸

Por el efecto de una mutación similar a la que se produce en el ámbito militar y que, como hemos visto, conduce inevitablemente a una guerra de expansión, el lenguaje desborda también los estrechos márgenes a los que el rito había pretendido circunscribirlo; como consecuencia directa de esa hipertrofia, el lenguaje adquiere ahora una importancia vital como instrumento de dominación para la suerte de cualquier país. Del

¹⁸ No en vano, el autor más importante de toda la literatura estratégica china, Sunzi 孫子, inaugura su tratado sobre la guerra declarando abiertamente: "La guerra es el asunto más importante para el Estado. Es el terreno de la vida y de la muerte, la vía que conduce a la supervivencia o a la aniquilación. No puede ser ignorada." (Yang Bing'an 楊丙安, *Shiyi jia zhu Sunzi jiaoli* 十一家注孫子校理, Zhonghua shuju, Beijing, 1999, p. 1)

mismo modo en que los especialistas en estrategia desplazan a los caducos guerreros aristocráticos y a su ineficaz concepción ritualista del combate, los sofistas ejercen también una auténtica tiranía sobre los detentores de la tradición confuciana que, en líneas generales, consideraban el mudo gesto ritual como el eje fundamental de las relaciones interpersonales.

El dominio de la palabra, el arte de seducir al auditorio, se convierte en este nuevo contexto en un instrumento necesario no sólo para acceder al seno del poder mediante una promoción y obtener un puesto de consejero al imponer su criterio sobre el de sus adversarios y competidores sino, también, porque en definitiva el porvenir mismo de la nación depende ahora de la habilidad de los sofistas: en un tiempo de intrigas, el discurso se transforma en uno de los pilares del dispositivo político del que dependen la estabilidad o inestabilidad efectiva de las diferentes potencias. Con el fin de llevar a cabo los enmarañados designios urdidos a largo plazo mediante una inteligencia previsor, con la intención de dirigir eficazmente las maniobras diplomáticas y poder tramar conspiraciones, resulta capital saber persuadir al otro haciendo pasar lo falso por verdadero y lo verdadero por falso. La emergencia de este nuevo tipo de hombre de Estado, el sofista o consejero a sueldo, confiere al complejo y delicado equilibrio de fuerzas políticas y diplomáticas un tinte completamente diferente: consejero y agente doble a la vez, el hábil sofista se convierte en el verdadero protagonista de la casi infinita sucesión de arriesgadas y complicadas maquinaciones políticas en las que se dilucida ahora el destino del país.¹⁹ Su objetivo principal consiste en obtener la adhesión y la confianza del soberano y, al mismo tiempo, confundir al enemigo o desconcertar al rival político por medio de la circulación de falsos rumores, la adulación y la seducción de los apetitos ocultos del poderoso a quien se pretende cautivar y enredar.

Con todo, la mera presencia de esas habilidades en el seno del poder representa un arma de doble filo: si bien es cierto que la persuasión sofística permite la consecución de decisivas misiones políticas al arruinar los planes y sembrar el desorden

¹⁹ Cf. J. Levi, *Les fonctionnaires divins*, pp. 61-85.

en cualquier nación enemiga, no es menos cierto que esas mismas argucias oratorias suponen, al mismo tiempo, un peligro permanente en la medida en que el propietario de esa persuasión dispone asimismo de una autoridad y de un poder sin restricciones a la hora de embaucar al propio soberano o superior en favor de un adversario que haya sabido remunerar mejor sus servicios. El retrato del sofista que se impone en esta época es el de un auténtico mercenario de las palabras, despojado de escrúpulos y de cualquier vestigio de compromiso moral tanto en relación con la verdad de sus afirmaciones como con la lealtad de su cargo. De ahí que la figura del sofista y el poder del verbo que éste encarna despierten en la literatura filosófica y política de los *Reinos Combatientes* la más devota admiración así como la más profunda de las inquietudes, la continua y sombría sospecha ante el inminente acecho de la traición. Así, por un lado, los grandes intelectuales de este periodo insisten en señalar a los sofistas y, en general, a quienes consideran el lenguaje como un mero instrumento de persuasión al margen del sentido que transmite, es decir, a quienes otorgan a las palabras un valor autoreferencial absoluto que les permite prescindir de la realidad que denotan originalmente, como el germen del desorden político y social del momento, la auténtica raíz de todos los males y desgracias que amenazan potencial o realmente a la nación:

El soberano, al encontrarse con frecuencia al margen de las conversaciones y las discusiones, y teniendo escasas veces ocasión de participar en los debates, se convierte en una presa fácil para los sofistas y oradores. Los ministros acuden a los elocuentes consejeros de potencias extranjeras con la esperanza de que, mediante la refinada eficacia de sus discursos y la persuasión de sus arengas, el soberano actúe en el sentido de sus intereses particulares. Lo seducen con la atracción de las ganancias y lo amedrentan con el temor de las pérdidas, de suerte que merced a su hueca palabrería no tardan en subyugarlo completamente.²⁰

Sin embargo, esos mismos autores coinciden en señalar al unísono la creciente trascendencia que la maestría de la palabra adquiere en ese nuevo dispositivo político y social, hasta

²⁰ Chen Qiyou 陳奇猷, *Hanfeizi xin jiao zhu* 韓非子新校注, capítulo IX, Shanghai guji chubanshe, Shanghai, 2000, p. 182.

el punto en que incluso pensadores tradicionalmente vinculados al movimiento confuciano que, como el propio Xunzi 荀子, se proclaman adversarios de los sofistas que utilizan el lenguaje con el único fin de conquistar parcelas de poder, no dudan en afirmar, sin embargo, el ingente potencial oculto en las palabras así como la necesidad de que el sabio, el hombre noble o *junzi* 君子, verdadero modelo del comportamiento ético, posea también un perfecto dominio del discurso y sea competente en el arte de la persuasión. En definitiva, es posible sostener que toda la producción filosófica de esta época surge a partir de una clara conciencia del potencial persuasivo que reside en esa nueva concepción del lenguaje, hasta el momento en que incluso aquellas propuestas más radicales, por intransigentes, respecto al uso o abuso de la palabra, acuden sin dudar a las técnicas y métodos sofisticados o persuasivos con el propósito de convencer al soberano de la utilidad de sus propios proyectos filosóficos.

El lenguaje se transforma en una poderosa y útil arma para asegurar el éxito en todos los planos, cuyo análisis y dominio nadie puede ya permitirse obviar. En un contexto fundamentalmente bélico que determina todos los ámbitos de la acción humana, el arte de la oratoria se confunde en la China antigua con el arte de la guerra; la superación de la resistencia enemiga en el campo de batalla se equipara a los esfuerzos del sofista por vencer la de su interlocutor en el interior del palacio y poder convencerlo. Tal y como tendremos ocasión de comprobar en el siguiente apartado, la nueva concepción de la guerra estratégica y la emergencia de la figura del general-estratega encuentran su reflejo perfecto en el sofista. Dicha convergencia entre el ámbito de la estrategia militar y el de la persuasión sofisticada se manifiesta en un léxico común (quienes se sirven del lenguaje como arma, hablan de someter [*fu* 服] a su adversario y utilizan el mismo término [*sbeng* 勝] para designar tanto la victoria obtenida en el campo de batalla como la lograda en los debates de la corte) y, ante todo, en unos fundamentos filosóficos compartidos que se traducen en métodos, tácticas, y principios solidarios. En ese sentido, el texto de finales del periodo de los *Reinos Combatientes* conocido como *Lüshi chunqiu* 呂氏春秋 nos suministra un pasaje ilustrativo a pro-

pósito de esa estrecha correlación entre el arte de la guerra y el arte de la persuasión:

Quienes dominan el arte de hablar se parecen a esos hábiles guerreros que hacen suya la fuerza del contrincante y que imitan perfectamente sus movimientos de avance o de retirada. No proyectan ni formas ni figuras, viven y se expanden al ritmo de los otros, y su voz es un eco penetrante cuyo tono es ora grave ora moderado.²¹

El estratega y el sofista

Durante el periodo de los *Reinos Combatientes* la guerra de masas sustituye el antiguo enfrentamiento o duelo caballeresco. El guerrero deja de ser el noble que lucha y despliega su saber desde el carro de combate para convertirse en un anónimo soldado de infantería. En cierto modo, la guerra se vuelve ahora independiente de las cualidades particulares, individuales, de aquellos que la realizan, al menos en lo que a su ejecución se refiere. El nuevo campesino-soldado, desposeído de las propiedades heroicas y viriles del antiguo guerrero aristocrático y sin ninguna capacidad de actuar libremente, se convierte en un simple objeto manipulable, tan disciplinado como deshumanizado. Desprovisto de todo aquello que anteriormente lo había convertido en un ser privilegiado y hasta único, el nuevo soldado-campesino pasa a integrarse en una totalidad orgánica y queda sometido a la voluntad de un sólo amo, ya sea éste general o soberano, con lo que pierde para siempre toda su dimensión individual. Los combatientes, previamente adiestrados y aleccionados mediante un complejo juego de coacciones y una tenaz tecnología disciplinaria, se limitan a ejecutar las piruetas estratégicas que en forma de órdenes proceden de la mente del general: el éxito en el enfrentamiento no depende ya de las cualidades individuales de cada uno de los contendientes que participan en la batalla, sino de la capacidad del general o estratega para insertar a sus propias tropas en un dispositivo en el que esos mismos valores perseguidos (valentía, furia guerrera) se producen masiva y necesariamen-

²¹ *Lüshi chunqiu* 吕氏春秋, ZZJC, capítulo XV.5, p. 170.

te, como efecto natural de un entramado circunstancial inteligentemente elaborado y controlado por el mando.

Nos encontramos, pues, ante una concepción del enfrentamiento armado en el que la guerra gravita necesariamente alrededor del estratega, del hombre capaz de percibir con nitidez los patrones y la evolución de los acontecimientos más allá del tumulto que impera en el combate, de ordenar óptimamente el grueso de las tropas, de explotar con el máximo rendimiento los recursos materiales, las cualidades de sus hombres, y el potencial que se deriva de las múltiples coyunturas estratégicas, etc. La abundante literatura militar de la época tiene como único destinatario el mando militar; sólo a él se dirigen los consejos y las advertencias contenidas en los tratados sobre el arte de la guerra. El estratega ocupa un lugar privilegiado y exclusivo: encargado de la organización del ejército y de su conducción hacia la victoria, la lucha concreta queda completamente excluida, al margen de sus tareas u obligaciones. La verdadera guerra no se desarrolla en el campo de operaciones sino en la sala de mandos; el éxito o el fracaso de una expedición militar depende casi exclusivamente de la inteligencia o la capacidad estratégica del mando. Ahora, la guerra se concibe no tanto como el enfrentamiento entre dos ejércitos sino, más bien, como el enfrentamiento entre las mentes de dos estrategas: en la medida en que el valor individual del guerrero ha quedado totalmente devaluado en favor de un combate de masas, el centro del combate se desplaza radicalmente de la ejecución hacia la organización y, por tanto, la guerra tiende a convertirse en una mera competición intelectual. Precisamente, esta condición intelectual o intelectualizante que impera en la concepción de la guerra a partir del nacimiento de la reflexión estratégica implica, como consecuencia natural, la trascendencia capital del conocimiento y de la información para el desenlace final del conflicto. Uno de los pilares sobre los que reposa todo el arte de la guerra elaborado por el pensamiento estratégico en la China antigua reside en escrutar al adversario hasta que no pueda albergar ya secreto alguno.

Todo soberano que pretenda recurrir a las armas debe primero deliberar la batalla en su propio gobierno. Para esto, se preguntará: quién

cuenta con el soberano más cualificado, quién con los generales más aptos, quién con el pueblo más devoto, quién con el Estado mejor administrado, quién con mayor abundancia económica, quién con las tropas más aguerridas, quién con los filos más aguzados, y quién con los dispositivos de defensa y asedio más eficaces. Estos cálculos permiten designar al vencedor en la sala de mandos, a mil millas del campo de batalla.²²

Como es lógico, a la voluntad de conocer con escrupulosa exactitud la auténtica naturaleza del rival le corresponde a su vez el impulso contrario por ocultarla, por hacerla del todo inaccesible a esa mirada indiscreta. En ese sentido, la mentira o el engaño se convierte en uno de los instrumentos básicos de una estrategia militar totalmente ajena ya a cualquier sometimiento de orden moral. El engaño actúa por medio del disfraz con el propósito de confundir al rival al adoptar una forma que, en lugar de revelar, enmascara su ser verdadero. Una vez convenientemente desdobladas, apariencia y realidad se entremezclan hasta producir el deseado efecto ilusorio, induciendo al adversario al error y, por extensión, a la derrota. El estratega debe ser, por tanto, maestro del engaño: presentándose siempre de manera distinta a lo que es, aparentando realidades engañosas, logra embaucar al enemigo que, presa de la seducción de las apariencias, cae en su trampa irremediabilmente. En efecto, con la pretensión de esquivar el escrutinio intruso del enemigo y lograr así una perfecta imperceptibilidad, la estrategia militar china no duda en recurrir a la simulación y a la disimulación, es decir, a la ocultación y falsificación de lo real para desbaratar la posible ofensiva rival intoxicando su capacidad de discernimiento:

²² *Huainanzi* 淮南子, ZZJC, capítulo XV, p. 258. Se trata, pues, de un principio común a toda la literatura militar de la época. Así, los pensadores estratégicos subrayan al unísono la necesidad de realizar una etapa exploratoria previa con el propósito de conocer al detalle la condición del adversario: “[...] quien conoce al enemigo y se conoce a sí mismo vencerá sin ser derrotado; quien conoce las condiciones climáticas y topográficas obtendrá una victoria total.” (Yang Bingan, *Shiyi jia zhu Sunzi jiaoli*, capítulo X, p. 230); “Si se procede a un examen exhaustivo de las tropas enemigas será posible conocer de antemano quién resultará vencedor” (Jiang Lihong 蔣禮鴻, *Shang jun shu zhuizhi* 商君書錐指, capítulo X, Zhonghua shuju, Beijing, 1986, p. 68); “Empezar grandes misiones militares ignorando las estimaciones y los cálculos es como pretender cruzar las aguas turbulentas de un gran río sin el amparo de una embarcación.” (*Guanzi* 管子, ZZJC, capítulo VI, p. 29).

La guerra es el arte de engañar (*gui dao* 詭道). Así, si eres capaz finge incapacidad; si estás preparado para entrar en combate finge no estarlo; si te encuentras cerca finge estar lejos; si te encuentras lejos finge estar cerca.²³

Podemos sostener que la estrategia militar china gravita alrededor de un continuo proceso dialéctico que enfrenta, por un lado, la voluntad de saber, la obligación de penetrar en la realidad enemiga, de arrojar luz sobre él para así poder dominarlo; y, por otro lado, la persistencia por permanecer secreto, opaco, al abrigo de toda mirada indiscreta. De ahí que el propio Sunzi insista con la misma intensidad en la necesidad de conocer todos los factores que participan en la contienda, así como en la obligación de cubrir todas las maniobras y planes militares de un secreto y una discreción absolutas. Los estrategas chinos comprendieron muy rápido que la verdadera esencia del poder que se pretende ejercer sobre el otro reside en el conocimiento que se adquiera de él. Anticipándose en más de veinte siglos al dispositivo arquitectónico diseñado por el pensador utilitarista Jeremy Bentham (1748-1832) para el control de los reclusos en las penitenciarías modernas, los estrategas y hombres de Estado chinos conciben el poder como un espacio fundamentalmente definido por relaciones panópticas, en donde la dominación del otro pasa necesariamente por la proyección de una luz que no encuentre oposición, que fuerce una transparencia total, y la adquisición al mismo tiempo de una opacidad impenetrable.²⁴ En definitiva, se trata de ver sin ser visto, es decir, de introducir al adversario en una relación de desigualdad, de suerte que él quede totalmente expuesto a nuestra percepción mientras que nosotros mismos resultamos invisibles para la suya.

Esta dialéctica de luces y sombras, de miradas y ocultamientos, obedece en realidad a una de las exigencias fundamentales del arte de la guerra: el principio de adaptación. Si para el pensamiento clásico chino, no hay nada permanente (salvo el

²³ Yang Bingan, *Shiyi jia zhu Sunzi jiaoli*, capítulo I, pp. 12-13.

²⁴ El estudio más completo y profundo en torno al proyecto de Bentham y su posterior aplicación en el ámbito político y social sigue siendo de lejos el que realiza Michel Foucault en *Surveiller et punir. Naissance de la prison*, Gallimard, París, 1975, pp. 228-264.

propio cambio) y la realidad constituye un proceso profundamente dinámico, para la estrategia militar tampoco existen las recetas o las fórmulas que resulten válidas por siempre como tampoco reinciden jamás las mismas circunstancias de un combate. Aquello que ha servido para derrotar al enemigo hoy no debe ser reiterado mecánicamente en el siguiente enfrentamiento. Como cualquier otro proceso, la guerra se inserta también en esa realidad permanentemente dinámica que, como tal, exige una continua adaptación a todas las circunstancias o coyunturas que participan en el combate directa o indirectamente (ya sean climáticas o topográficas) y, en especial, al adversario. En ese sentido, ya desde el primer capítulo, Sunzi insiste en afirmar que la estrategia a adoptar depende de la situación concreta del adversario: el estratega decide su actitud únicamente en función del rival.

Las disposiciones militares son como el agua (*shui* 水): de la misma manera que la disposición del agua evita lo alto y se precipita hacia abajo, la disposición del ejército evita lo consistente y ataca lo hueco. Y del mismo modo que ésta adapta su forma al terreno, el ejército adapta su estrategia de victoria al enemigo. En efecto, así como el agua carece de una forma permanente (*wu xing* 無形), en la guerra tampoco hay un potencial estratégico permanente. Aquel capaz de obtener la victoria adaptándose a las variaciones y transformaciones del adversario es designado 'inescrutable' (*shen* 神).²⁵

Que el pensador militar más importante de la antigüedad y autor de *El arte de la guerra*, Sunzi, recurra a la imagen del agua (*shui* 水) para referirse a las disposiciones militares óptimas no es de ningún modo trivial. El agua representa los más altos valores estratégicos para la nueva concepción de la guerra y, entre ellos, el imperativo de adaptación ocupa un lugar excepcional.²⁶ El agua no deja jamás de conformarse a lo que le rodea; evoluciona y actúa a tecuándose continuamente has-

²⁵ *Ibid.*, capítulo VI, pp. 124-125.

²⁶ La analogía del agua posee una función relevante en gran parte de la literatura filosófica y estratégica china. Para un estudio detallado sobre las funciones que dicha analogía desempeña en las diferentes propuestas filosóficas chinas, véase el ensayo de Sarah Allan, *The Way of Water and Sprouts of Virtue*, State University of New York Press, Albany, 1997.

ta el punto en que su progresión misma depende precisamente de su capacidad de adaptación al terreno por el que se desliza. En ese sentido, la adaptación al adversario resulta tan necesaria para el estratega como la adaptación al terreno o al relieve para el agua. Pero, si el agua puede desplegar ese ingente potencial de adaptación ello se debe, tal y como señala el propio Sunzi, a que carece, por sí misma, de forma permanente: es su ausencia de forma o disposición (*wu xing* 無形) lo que le otorga esa continua disponibilidad y, en consecuencia, su invariable capacidad de adecuación. Nos encontramos ante uno de los rasgos más originales de la literatura militar china: partiendo de la equivalencia entre el término que designa la formación militar y la forma o disposición visible de las cosas (*xing* 形), la reflexión estratégica lleva al paroxismo uno de los postulados comunes a todo el pensamiento chino, a saber, la supremacía del vacío, del no ser (*wu* 無), de aquello que no tiene forma, sobre lo que posee una forma o disposición: en China lo ínfimo, lo invisible, lo que carece de una constitución permanente vence siempre a lo visible, a lo que posee ya una configuración.

Todo lo que tiene forma (*xing*) puede ser vencido. A lo que tiene forma es posible adecuarse de algún modo. Por esa razón, el sabio oculta su forma en la ausencia (*wu*) y deja su mente errando en el vacío. Una barrera puede impedir el paso del viento y del agua mas no el del frío y el calor, pues éstos carecen de forma (*wu xing*); pueden penetrar lo más sólido, atravesar el metal y la piedra, alcanzar los confines más remotos, ascender hasta la novena esfera del cielo y descender hasta las profundidades de la Tierra. Todo ello, porque carecen de forma (*wu xing*).²⁷

Un ejército alcanza la perfección cuando es capaz de no mostrar ningún flanco, ninguna forma-formación constante (*xing* 形) a la que el enemigo pueda adaptarse fácilmente. La victoria sobre una realidad sinuosa, en constante metamorfosis, no puede obtenerse más que por una sobreabundancia de movilidad, mediante un poder aún más grande de transformación y adaptación. Todo el vocabulario estratégico gira en torno a ese mismo principio: como el agua, el ejército debe presen-

²⁷ *Huainanzi*, ZZJC, capítulo XV, p. 261.

tar una continua plasticidad polimórfica, una configuración en perpetuo movimiento o transformación que imposibilite cualquier intento por detenerlo y permita así una posterior adaptación.

Por otra parte, el recurso a la imagen del agua contiene importantes implicaciones filosóficas ya que dicho elemento se encuentra íntimamente vinculado al principio del curso o *dao* 道.²⁸ La literatura militar china opera así un hábil deslizamiento de planos con el propósito de asimilar la acción del ejército perfecto a las leyes que operan en la naturaleza (*dao*) y a la sutil eficacia de los espíritus (*shen* 神): por un lado, el ejército perfecto se sitúa en el mismo plano y comparte los mismos atributos asignados al curso o *dao* en tanto que negatividad o vacío (*wu* 無) que, no obstante, genera y domina al resto de los seres; y, por otro lado, al aferrarse a esa ausencia de formas o configuración (*wu xing*), el adversario no puede ni aprehenderlo ni tan siquiera asignarle un nombre: más allá de cualquier determinación, imperceptible, inombrable, indefinible, ... las tropas del ejército superior se funden entonces con la sutilidad y la eficacia de los espíritus invisibles (*shen*). Como ellos, el estratega que logra que sus tropas adopten con éxito el principio de la ausencia de formas se vuelve insondable y queda fuera del alcance del rival.

En general, todas las cosas poseen un origen, sólo el curso (*dao*) carece de él. La razón por la que carece de origen es que no tiene una configuración constante. La rueda gira y gira sin desfallecer como el ciclo del Sol y la Luna, como la sucesión de la primavera y el verano, como el vaivén del día y la noche. Cuando se detiene comienza de nuevo; cuando brilla retorna a la penumbra, de suerte que nadie alcanza su lógica. Controla las formas (*xing*) porque no tiene forma (*wu xing*), domina las cosas porque no es una cosa y así vence sin ser derrotado. En cuanto a las disposiciones (*xing*), el culmen de un ejército consiste en no tener forma (*wu xing*). Esto es lo que se denomina 'culmen del culmen'.²⁹

Pues bien, el engaño, es decir, el ocultamiento deliberado del estado real de las cosas, y sus dos corolarios principales, la simulación y la disimulación, constituyen también junto con

²⁸ Cf. *Laozi*, § VIII.

²⁹ *Huainanzi*, ZZJC, capítulo XV, p. 253.

la exigencia de la adaptación, el armazón básico del sofista. El orador utiliza el verbo del mismo modo en que el estratega competente usa sus tropas; las preocupaciones, los retos y los principios que rigen la acción de estos dos grandes protagonistas de la vida intelectual de la China antigua se solapan hasta el punto de hacerse indiscernibles.

Si para el arte de la guerra el conocimiento exhaustivo del adversario es un requisito fundamental ya que toda estrategia depende en última instancia del potencial de adaptación, para el arte de la persuasión la habilidad a la hora de penetrar en la mente del interlocutor y de escrutar así sus preferencias y debilidades, sus convicciones y vacilaciones, resulta también indispensable. Y es que, a diferencia de lo que ocurre generalmente en el caso de los sofistas griegos, los oradores chinos no se enfrentan a un auditorio, es decir, sus discursos no pretenden convencer a una mayoría, no se dirigen a un grupo más o menos numeroso de oyentes sino, casi exclusivamente, a la persona detentora del poder absoluto: el príncipe o soberano. En esta situación singular, la tarea del sofista o del simple consejero que se dirige a la persona que posee la autoridad política se presenta particularmente arriesgada y peligrosa. Uno de los pensadores que mejor sintetizó el arte de la persuasión en la antigüedad, el legista Han Fei, declara en ese sentido:

Los dragones son animales dóciles que pueden utilizarse como excelentes monturas mas, debajo de la garganta poseen una escama larga como un pie situada a contrapelo que no debemos rozar jamás puesto que entonces se vuelven furiosos y despedazan al jinete. Los príncipes poseen también su escama y aquel que habla con ellos sin tocarla puede sentirse satisfecho.³⁰

El peligro acecha continuamente y quien utiliza la palabra se encuentra en una situación similar a quien recurre a las armas; el riesgo es máximo y, por tanto, la prudencia debe imperar en todas las acciones y gestos del orador o consejero. El so-

³⁰ Chen Qiyou, *Hanfeizi xin jiao zhu*, capítulo XII, p. 269. Para una interesante comparación entre la elocuencia griega, volcada hacia la persuasión de un auditorio, y la china, centrada en la persona del soberano, véase G. E. R. Lloyd, *Adversaries and Authorities. Investigations into ancient Greek and Chinese science*, Cambridge University Press, Cambridge, 1996, pp. 74-92.

fista se ve expuesto a la voluntad arbitraria y absoluta del príncipe y, en ese sentido, se encuentra obligado a calibrar, ponderar, con escrupulosa exactitud, todos los elementos que componen su actuación: la elección del momento, del tono, de las analogías, de los ejemplos, resulta capital no sólo para el éxito de sus propuestas sino incluso para su propia supervivencia. Al enfrentar su palabra a la autoridad absoluta del príncipe, puede ver sus propuestas tanto colmadas de elogio y gratitud como criticadas y condenadas irremediablemente. El éxito o fracaso de su intervención depende en gran medida del conocimiento que disponga de su interlocutor, es decir, de la lectura que realice de su perfil psicológico y que le posibilite un mayor grado de acierto en su posterior adecuación. Las palabras de Han Fei resultan esclarecedoras en este punto:

En términos generales, la dificultad de la persuasión reside no tanto en el hecho de poseer su ciencia como en hacerse escuchar, no tanto en mostrarse elocuente como en aclarar el sentido de nuestro discurso, no tanto en osar decir lo que uno piensa sino en decir todo lo que uno quiere decir. En efecto, la dificultad de la persuasión consiste en examinar la mente de su interlocutor con el propósito de dirigirse a él con las palabras justas. Si hablamos de beneficio a un príncipe que no contempla más que la virtud se nos considerará mezquinos y seremos despreciados y rechazados; mas si hablamos de virtud a quien no piensa más que en el beneficio seremos tachados de estúpidos y no obtendremos ninguna promoción.³¹

Todo ello hace que el arte de la persuasión se reduzca en muchas ocasiones a una suerte de arte o técnica de la adulación para la que cuenta ante todo seleccionar las palabras y las proposiciones que exalten las cualidades y gustos del interlocutor evitando al mismo tiempo aquellas que pudieran molestarle o dejarle en evidencia. Si recordamos una de las máximas enunciadas por el estratega Sunzi, se trata en efecto de adaptarse constantemente a la situación actual del adversario: “Si el enemigo es ávido en ganancias, sedúcelo. Si está confuso, atrápallo. Si es consistente, prepárate. Si es poderoso, evítalo. Si es colérico, provócalo. Si es humilde, hazlo arrogante. Si está quieto, obligalo a actuar. Si está unido, divídelo. Atácalo cuando

³¹ Chen Qiyou, *Hanfeizi xin jiao zhu*, capítulo XII, p. 254.

no esté preparado, lánzate sobre él cuando no se lo espere³²". En lo que se refiere al discurso, de ningún modo se trata de imponer un argumento por sí mismo, de organizar la palabra autónomamente siguiendo un patrón lógico-deductivo, sino de envolverlo con una apariencia, con unos matices y una tonalidad que se adapten fielmente a las preferencias más íntimas del interlocutor. El orador debe saber jugar con las emociones y la vanidad de su interlocutor, debe saber explotar sus debilidades y detectar las diferencias entre los deseos e intenciones que manifiesta y los que realmente alberga en su interior. De ahí que, como en el caso de la estrategias para el campo de batalla, tampoco existan fórmulas permanentes a la hora de convencer o persuadir a alguien en la corte; es preciso adecuar y modular la intervención oral en función de las características específicas y singulares de cada oyente y cada circunstancia. Tal y como sostiene abiertamente el tratado retórico-militar conocido como *Guiguzi* 鬼谷子:

El hombre de bien que desdeña las riquezas no puede ser seducido en nombre del beneficio, pero sí podemos hacerlo hablando de frugalidad; al valiente caballero que menosprecia las dificultades no es posible amedrentarlo mediante el temor, pero podemos hacernos con él sirviéndonos de su inclinación por el riesgo; al hombre sagaz se llega sólo a través del cálculo y de la luz de la razón, por lo que no hay que tratar de engatusarlo mediante la honestidad, sino que es preciso hacerle ver que utilizamos métodos racionales y convencerlo mediante la sola eficacia.³³

Resulta imprescindible conocer de antemano las preferencias del oyente para después tratar de adaptar o adecuar el discurso, al menos en lo que se refiere a su apariencia, a esa natu-

³² Yang Bingan, *Shiyi jia zhu Sunzi jiaoli*, capítulo I, pp. 14-18.

³³ Yan Suijun 閻崇軍, *Guiguzi cidian* 鬼谷子辭典, capítulo X, Hubei renmin chubanshe, Wuhan, 1998, p. 80. Existe un gran debate en torno a la autenticidad y datación de este texto. Mientras que algunos sinólogos e historiadores consideran que se trata de una falsificación tardía, otros argumentan que tanto el estilo como el contenido remite al final del periodo de los Reinos Combatientes o comienzo de la dinastía Han. A propósito de estas cuestiones, el lector interesado puede acudir a los trabajos de Liang Jiabin 梁嘉彬, "Guiguzi kao 鬼谷子考", *Dalu zazhi* 大陸雜誌 10.4 (1955): 12-15; de Chen Yinglue 陳英略, *Guiguzi douzhi mijue* 鬼谷子鬥智秘訣, Xin Dongli Zazhi She, Taipei, 1972; y de Lin Gengdong 林耕東, *Guiguzi douzhi miji* 鬼谷子鬥智秘笈, Zhengye, Tainan, 1975.

raleza particular. Ahora bien, si para obtener la victoria con facilidad en el ámbito militar, el eminente estratega Sunzi consideraba necesario vencer al enemigo antes de emprender el combate contra él, en el ámbito de la palabra, se trata ahora de convencerlo o persuadirlo antes incluso de pronunciarse: del mismo modo en que el éxito de la acción militar reside en enfrentarse a un adversario previamente derrotado, el de la acción sofisticada reside en dirigirse a un oyente predispuesto a aceptar completamente nuestras tesis.³⁴

Los oradores y sofistas chinos son perfectamente conscientes de que la palabra no es en ningún caso un medio neutro, indiferente con respecto a quien la pronuncia, es decir, que el efecto persuasivo de aquello que se dice no depende únicamente del mero contenido de lo dicho, ni tan siquiera de la forma en que se enuncia, sino también, y en gran medida, de la persona que lo afirma. En efecto, a menudo, la eficacia de la persuasión se debe más al crédito o a la confianza que disponga el orador que al propio discurso pronunciado: las mismas palabras emitidas por dos personas diferentes no producen jamás el mismo efecto sobre el interlocutor. Una vez más, el capítulo dedicado a las dificultades de la persuasión incluido en la obra del pensador legista Han Fei contiene una elocuente ilustración a propósito de la desproporcionada influencia que las inclinaciones favorables o desfavorables del príncipe juegan en la consideración de las palabras y los hechos llevados a cabo por sus ministros y consejeros:

Antaño, Mizi Xia era el ministro favorito del príncipe de Wei. En el reino de Wei existía una ley que castigaba con la amputación de un miembro al funcionario que se sirviera del carruaje real sin autorización. Una noche Mizi Xia lo utilizó sin autorización con el propósito

³⁴ En *El arte de la guerra* de Sunzi se lee: "Antiguamente, se consideraban hábiles estrategias a quienes eran capaces de vencer al enemigo con facilidad. Los buenos estrategas no merecían la fama ni por clarividencia ni por gallardía, ya que sus victorias estaban libres de toda incertidumbre. La ausencia de incertidumbre se debe a que tomaban las medidas necesarias para que la victoria resultara siempre inevitable al enfrentarse a un enemigo derrotado de antemano" (Yang Bingan, *Shiyi jia zhu Sunzi jiaoli*, capítulo IV, pp. 74-75). Se trata, en efecto, de un principio común a todo el pensamiento estratégico chino. En ese mismo sentido, el capítulo XV del *Huainanzi* sostiene: "Quiénes son competentes en el uso de las armas, debilitan previamente al adversario para combatirlo posteriormente." (ZZJC, p. 257)

de prestar ayuda urgente a su madre enferma. Al enterarse, el príncipe dijo: '¡Qué piedad filial la suya! Por su madre ha desdeñado el terrible castigo'. En otra ocasión, paseaban por el parque real cuando el favorito cogió un melocotón, lo mordió y al comprobar que estaba maduro se lo ofreció al príncipe. Éste exclamó: '¡Me adora! En su deseo por ofrecerme la mejor fruta ha olvidado que su boca la había probado ya'. Mas cuando la belleza de Mizi Xia se marchitó y sus encantos palidieron, todo en él se hizo censurable para el príncipe: 'Y pensar que ese individuo utilizó el carruaje real sin mi autorización y que me ofreció los restos de una fruta.' Los gestos de Mizi Xia son los mismos mas, cuando el afecto dio paso a la repulsión, aquello que antes había despertado la más alta consideración se convirtió entonces en crimen. Así, las palabras de quien se dirige al príncipe gozando de su afecto se tienen por justas y no hacen más que reforzar su afecto; mas, las proposiciones de quien sufre la repulsión del soberano se tienen siempre por errores y no hacen sino aumentar su desagrado. Por eso, recomiendo a quien dirija sus consejos y discursos al poderoso considere con la máxima atención el afecto y la repulsión del príncipe antes de hablar.³⁵

Por tanto, el sofista competente debe primero ganarse la confianza y la adhesión emocional del soberano con el fin de garantizar que sus palabras sean juzgadas desde la parcialidad de una dimensión subjetiva propicia o para evitar, al menos, que lo sean desde una antipatía que resultaría definitiva y que condenaría a la esterilidad del fracaso todos sus esfuerzos persuasivos posteriores. Ahora bien, no se trata de obtener una confianza en el sentido moral del término, es decir, un compromiso firme entre la palabra emitida y el acto hacia el que dicha palabra apunta, sino una confianza artimañosa (o expresado en términos de estrategia militar: una seducción, una atracción) lograda mediante la adulación y que sirve en realidad como trampa o señuelo, como instrumento preliminar para asegurar la facilidad de las manipulaciones verbales del sofista.

Una vez que las inclinaciones subjetivas del interlocutor amparan la intervención del orador, éste puede desplegar entonces un segundo y definitivo velo de artificios y engaños fabricados esta vez con palabras; superadas las iniciales barreras o resistencias psicológicas del oyente, el hábil consejero puede ya quebrar por completo la relación entre los nombres o las designaciones (*ming* 名) y la realidad efectiva que éstas desig-

³⁵ Chen Qiyou, *Hanfeizi xin jiao zhu*, capítulo XII, pp. 268-269.

nan en principio (*shi* 實).³⁶ Una vez disuelto el vínculo entre lenguaje y realidad, el sofista está en disposición de explotar todas las posibilidades de atracción y encanto que posee un discurso hueco (*xu* 虛), autoreferencial, desprovisto de cualquier deuda con lo real.³⁷ El uso de ese lenguaje autoreferencial es, sin duda, uno de los procedimientos más característicos de los sofistas chinos; sus arengas se sitúan en un plano en el que, sin la incómoda sujeción del vínculo con lo real, las palabras remiten a sí mismas y generan una suerte de red circular envolvente gracias a la cual adquieren un poder absoluto de fascinación. Los discursos del hábil orador evocan entonces la belleza y el candor de las ninfas más delicadas, la abundancia y riqueza de los palacios más opulentos, el resplandor y la elegancia de las joyas más suntuosas, la cadencia y armonía de las melodías más afinadas:

³⁶ En el pensamiento chino, todo objeto o forma (*xing* 形) desemboca necesariamente en un nombre (*ming* 名); a todo lo que posee una configuración física le corresponde una denominación. Todas las corrientes de reflexión que nacen y se desarrollan en este periodo comparten la creencia en una solidaridad necesaria entre los nombres y las formas; por la misma razón, consideran que los nombres denotan originalmente una realidad efectiva (*shi* 實). De ahí el componente desestabilizador de la propuesta sofística que consiste precisamente en dinamitar los fundamentos de esa creencia.

³⁷ No es una casualidad si los términos que en chino denotan las proposiciones que remiten a un referente real (*shi* 實) y las que no remiten más que al mero significado (*xu* 虛), se encuentran estrechamente vinculados también a la literatura estratégica. En efecto, las nociones “*shi*” y “*xu*” tienen un papel fundamental en el desarrollo de la teoría militar de la China antigua aunque, en ese contexto particular, su campo semántico resulte algo diferente. Ambas nociones dan título al sexto capítulo del tratado más célebre de la antigüedad, *El arte de la guerra* de Sunzi. En dicho texto, la noción “*xu*” se refiere a las secciones o partes débiles, huecas, del ejército; a su vez, la noción “*shi*” significa en ese mismo contexto las fracciones o partes sólidas, consistentes, del mismo. Con todo, en la medida en que el combate ideal concebido por Sunzi consiste en enfrentar pares de opuestos, en los que uno de los componentes de dichos binomios se encuentra en una posición abiertamente ventajosa respecto de la otra, se trata de enfrentar por tanto a un grupo numeroso contra uno escaso, de contraponer unidad frente a dispersión, etc. Así pues, el general competente debe arreglárselas para conseguir que sus tropas o posiciones consistentes golpeen las tropas o posiciones huecas del rival. En ese sentido, tal y como el propio Sunzi manifiesta a lo largo de ese capítulo, se requiere la facultad de ocultar las carencias o inconsistencias y de camuflar, de hacer pasar por debilidad, la propia fortaleza o solidez. Por tanto, el binomio *xu-shi* remite, en última instancia, al artificio, a la simulación y disimulación de la que también participa el sofista cuando se sirve de discursos huecos (*xu yan* 虛言) para encandilar y envolver la mente del soberano. Al igual que en la guerra, el engaño, la seducción y el señuelo, constituyen un elemento fundamental para el éxito de la persuasión.

Para seducir al resto mediante el discurso, adórnalo con oro, piedras preciosas, perlas, y jade; para obtener la atención del resto mediante el discurso, vístelo con ricos adornos y finos ornamentos; para cautivar al resto mediante el discurso, armonízalo con la intensa música de los tambores, los timbales, los laúdes y las cítaras.³⁸

En este último pasaje, Xunzi explota la plasticidad de la gramática china y juega con varios planos de significación simultáneamente: por un lado, parece sugerir el modo en que el sofista u orador debe utilizar el lenguaje: las frases, los ejemplos, las pausas deben ser tan deslumbrantes como las propias metáforas que utiliza para evocarlas; por otro lado, las imágenes utilizadas parecen referirse también a la práctica habitual de los *Reinos Combatientes* según la cual los sofistas o diplomáticos acudían ante el soberano con una inmensa estela de carruajes repletos de sedas y joyas acompañados de hermosas bailarinas y hábiles músicos con los que pretendían impresionar y obtener su favor; por último, el pasaje funciona también como una metáfora o ilustración general de cómo gracias a la eficacia y utilidad del discurso persuasivo, éste y su detentor acaban transformándose en un precioso tesoro para el soberano.

En definitiva, es ahora cuando el sofista o consejero se vuelve más peligroso, cuando su discurso secreta la mayor eficacia envolviendo y fascinando por completo la imaginación del soberano que, preso de las apariencias y de los majestuosos significantes a los que remite la hueca palabrería del orador, no ofrece ya ninguna resistencia. Imbuído de una parcialidad que sanciona favorablemente y de antemano cualquier juicio emitido sin contrastar su veracidad o correspondencia con la realidad, el príncipe se deja llevar por la caudalosa corriente del discurso seductor; el sofista logra entonces invertir la dialéctica que debería imperar entre soberano y súbdito, entre dominante y dominado, por cuanto la fuente exclusiva de la autoridad absoluta ha quedado expuesta a la mirada y voluntad del orador mientras que éste, opaco e impenetrable, se oculta tras el vacío de sus palabras y queda fuera de su alcance. Al igual que en el ámbito militar, en donde para ejercer la dominación sobre el adversario es preciso despojarse de toda

³⁸ Xunzi, ZZJC, capítulo V, p. 53.

forma constante (*wu xing*), es decir, es preciso vaciarse ontológicamente, la esfera de la persuasión exige también una total ausencia de determinación o configuración para lograr imponer su voluntad al interlocutor; el sofista no debe en ningún caso albergar prejuicio u opinión alguna: como el agua, debe mostrarse permanentemente disponible y vacío (*wu*) para poder moldearse con precisión a los contornos de su oponente y superar de ese modo su oposición original. Esa ausencia radical que vertebra toda su naturaleza resulta fundamental en el orador no sólo para poder desplegar su facultad de adaptación sino también para esquivar y desbaratar cualquier intento por revelar, desenmascarar, sus verdaderas intenciones: resguardado dos veces por el vacío de sus opiniones y por lo hueco de sus enunciados, el sofista se sitúa en la raíz del insondable vacío originario (*dao*) que, para el pensamiento chino, domina todas las cosas: por muy paradójico que pueda resultar para nuestra tradición, en China, el no ser, aquello que carece de configuraciones o formas permanentes, es anterior y controla aquello que está ya formado, que posee una constitución precisa. A partir de ese singular esquema ontológico, la acción del sofista se fusiona y confunde con la sutil eficacia de los espíritus (*shen*) y certifica así los patrones esenciales de una manipulación absoluta ejercida esta vez por medio de la palabra. ❖

Dirección institucional del autor:
Dépt. Langues et Civilisations de l'Asie Orientale
Bureau Troisième Cycle
Tour 24/34 – 1 Etage – Porte 112
2, Place Jussieu
75251 Paris Cédex 05