

UNIVERSIDAD DE CHILE

MAGISTER EN FILOSOFÍA

CURSO: ARGUMENTACIÓN Y PROYECCIÓN DE MUNDO

ALUMNO: DIEGO CASTRO AMENÁBAR

### LA ESTRATEGIA INDIRECTA CHINA Y SU APLICACIÓN EN LA RETÓRICA

El célebre “Arte de la Guerra” de Sunzi<sup>1</sup>, la obra más traducida del Chino a lenguas europeas, establece en uno de sus fragmentos más conocidos: *“El buen estratega somete las fuerzas enemigas sin combatirlas, toma las fortificaciones enemigas sin atacarlas, desmembra los Estados rivales sin permitir que las acciones militares se prolonguen”* (Sunzi, III). Lo que trasunta esta cita va mucho más allá de la estrategia militar, y se relaciona, como veremos, a través de la metafísica taoísta, con una teoría retórica que abre una perspectiva notablemente fructífera para la retórica contemporánea. Postularé en el presente trabajo, que esta perspectiva, y la idea de la estrategia retórica del desvío y la ocultación, pese a encontrarse dentro del espectro, tanto tradicional como contemporáneo, de las falacias, son estrategias fundamentales para superar casos en los cuales no se comparten premisas básicas.

---

<sup>1</sup> Se utilizará, para nombres en Chino, la transliteración en base al sistema *pinyin*, moneda común en los estudios sinológicos en la actualidad, en lugar del más antiguo sistema *Wade-Gillis*. Así, bajo el *pinyin* se llama “Sunzi” al pensador conocido por el otro sistema como “Tsun Tzu” y “Dao de Jing” al libro también conocido como “Tao te King”.

## **Someter al enemigo sin combatirlo**

Para adentrarnos en el tema, es menester preguntarnos en primer lugar, siguiendo la cita anterior: ¿cómo se derrota a un enemigo sin combatirlo? La respuesta de Sunzi es que, para derrotarlo, se deben aumentar los factores que favorecen, y disminuir los que perjudican: *“Si el enemigo es ambicioso, sedúcelo. Si es poderoso, evítalo. Si es consistente, prepárate. Si está confuso, atrápalo. Si es colérico, provócalo. Si es humilde, hazlo arrogante. Si está quieto, oblígalo a actuar”* (Sunzi, I). Aquel general que actúe de esta manera, será capaz de lograr que la batalla sea decidida de antemano, de tal manera que cuando ésta comience, tenga más y mejores hombres, mejor alimentados, en un terreno favorable, y con una moral superior. “Estaba fácil el triunfo” –dirán otros cuando lo vean imponerse- sin darse cuenta de que su fortaleza fue justamente la de ponerse en una mejor posición. Es por ello que los buenos generales no sobresalen, su triunfo parece fácil y, por tanto, pasa desapercibido: *“Las victorias evidentes que no sobrepasan el entendimiento del vulgo no denotan la suprema excelencia”* (Sunzi, IV).

Pero la mejor conquista es aquella que no somete, sino “desmembra” o “desestructura” al enemigo. Y esa victoria sólo se puede lograr con una superioridad moral, que le quite al enemigo sus planes, sus ganas de pelear, la confianza en su soberano, y finalmente la idea misma de una nación distinta a la de su adversario. El mejor ejemplo de esa estrategia es la manera cómo la República Popular China ha ido apaciguando el Tíbet: Los chinos han construido carreteras, aeropuertos y fábricas, han llenado el Tíbet de *Han*, la raza china predominante, de manera que la cultura, lengua y religión de los tibetanos terminen siendo una apacible minoría.

La estrategia militar china es, entonces, lenta pero poderosa, como las aguas que: *“Acumuladas en lo alto se precipitan impetuosamente hacia el valle”* (Sunzi IV). El estratega talentoso es entonces aquel que logra comprender la naturaleza de estas influencias poderosas y utilizarlas a su favor, es aquel que logra acumular el agua silenciosamente, sin que su enemigo se percate de aquello, para que luego, cuando

ataque, el golpe sea limpio y fácil. Es por ello que el arte de la guerra reconoce que no hay gloria en triunfo perfecto: “los buenos estrategas no merecían la fama ni por clarividencia ni por gallardía” (Sunzi, IV). Así, el mejor de los generales no tendrá ninguna estatua, pues su triunfo no fue épico ni heroico, fue lento y silencioso, pero preciso y avasallador.

### **El desvío y la ocultación**

Operando de manera conjunta a la idea de que el buen general gana la batalla antes de pelearla, es relevante aquel principio que señala que el buen general es aquel que oculta sus intenciones, su forma (*xing*) de manera tal que el enemigo no sepa ya donde atacarlo: “Por tanto, el estratega diestro en el ataque lo es porque logra que el enemigo no sepa defender; el estratega diestro en la defensa lo es porque logra que el enemigo no sepa donde atacar” (Sunzi, VI). Así, el buen general se mantiene oculto de tal manera que no sea posible atacarlo por ningún frente. Dicha carencia de forma hace eco de las ideas taoístas respecto a la primacía de lo pasivo, informe y femenino sobre lo activo, determinado y masculino, refiere en suma a la primacía del *yin* sobre el *yang*:

*“Nada hay en el mundo más blando y más débil que el agua,*

*Mas nada la supera en vencer a lo recio y duro,*

*Pues nada en ello puede ocupar su lugar.*

*Lo débil vence a lo fuerte,*

*Lo blando vence a lo duro.” (Laozi, 78)*

El desvío y la ocultación tienen entonces un doble origen: en primer lugar, son una estrategia pragmática y relacionada con el principio de que la mejor forma de ganar la batalla es antes de pelearla. Así, para evitar que el enemigo pueda conocer mi ubicación, y aumentar los elementos propiciadores, debo ocultar mi forma y mis intenciones, de tal manera que éstos no sean atacables. En segundo lugar, la estrategia de la ocultación se

relaciona con la metafísica taoísta. A la larga, dicen los taoístas, aquello que es suave como el agua terminará imponiéndose a lo firme y recio, pues el Dao es justamente el camino del agua, de la paciencia, de lo etéreo, de lo que vence sin ser notado. Un antiguo adagio Chino señala, en este sentido “quien vence lo hace de costado, quien es derrotado cae de frente”.

Nótese aquí el contraste con la idea griega de la guerra. En ella, el cuerpo de batalla principal, la falange, se muestra tal cual es, es más, se celebra la organización clara y geométrica. Los ataques serán entonces de cara al enemigo, y se considera moralmente cuestionable lo contrario: el desvío, el engaño y la ocultación. Todo esto, por cierto, no es más que la elucidación (al igual que en el caso chino) de una teoría metafísica referente al origen y manifestación del ser en cuanto lo que *es*, de la episteme que debe surgir con total claridad, y que nada tiene que ver con lo que se oculta y retrocede (cf. Jullien 1995, pp. 49-51).

### **Retórica y estrategia militar.**

Lo dicho para la estrategia militar, puede ser aplicado también a la retórica. En el caso griego, la estructura de las falanges enfrentándose cara a cara sobre el campo de batalla, tiene una semblanza con la idea del *agon* griego, en el que se enfrentan los debatientes, de suerte que “se triunfa solamente en función de la fuerza y el número de argumentos que se acumulan de un lado y el otro”<sup>2</sup> (Jullien 1995, p. 54).

De forma análoga, en China, “la oblicuidad recomendada para el arte de la guerra corresponde a una oblicuidad –equivalente- de la palabra” (Jullien 1995, p. 61). Así, al igual que en el arte de la guerra, el arte de la retórica en China es el del engaño, y de la ocultación, en el que la mejor forma de ganar un debate es no mostrar los propios

---

<sup>2</sup> Las traducciones de textos en inglés y en francés son del autor.

argumentos, no decir lo que se piensa y proceder silenciosamente, para que el oponente no se dé cuenta que su opinión ha sido contrastada y manipulada.

Pueden buscarse los orígenes de este contraste en las funciones diversas que cumplió, en Grecia y en China, la retórica. En Grecia, ésta era un instrumento de la democracia, del ágora, lo cual le da su sentido agónico: los argumentos se planteaban de manera pública, y era el auditorio el que debía sopesarlos. En China, por contraste, la retórica es instrumento de la diplomacia. Para Sunzi *“En la guerra lo mejor es atacar los planes del enemigo; a continuación, atacar sus tropas; y en último lugar, atacar sus fortificaciones”* (Sunzi, III), por lo mismo, la retórica en China será aquella parte de la guerra que ataca los planes del enemigo, esto es, la diplomacia.

En este contexto, surge la figura del filósofo y retórico Chino Gui Guzi. Sabemos que vivió en el período de los estados combatientes y que fue contemporáneo de Aristóteles. Esa época es una de las más turbulentas de la historia China. El rey de Zhou ha perdido la hegemonía del imperio y todos los reinos luchan por recuperar el poder. Es en este contexto en donde surgen las *100 escuelas* de filosofía, que lucharan por influenciar políticamente en las cortes de los diversos reyes. Aquí, las doctrinas de Gui Guzi buscan cómo persuadir, desde la corte, a un rey para que haga lo que se busca. La persuasión es así, un estadio más en el continuo de la guerra, pues persuadiendo al enemigo se podrá lograr vencerlo sin haber derramado una gota de sangre (cf. Jullien 1996, pp. 187-189).

¿Y cómo hemos de persuadir? Gui Guzi reconoce dos tipos de persuasión, aquella que va desde el *Yang* al *Yin*, o desde arriba hacia abajo y aquella que va desde el *Yin* al *Yang*, o desde abajo hacia arriba: *“Yang* (persuadir desde arriba hacia abajo) incita la palabra abierta y franca. *Yin* (persuadir desde abajo hacia arriba) incita hablar con la lengua torcida” (Gui Gu Zi, en Kirkpatrick 2012, p.22).

La fuerza de estos conceptos clásicos (el *yin* y el *yang*) viene dada por la fiel imagen que representan de la naturaleza. El *Yang* es el calor, la luz, lo activo, poderoso, masculino. El *yin* por su parte es el frío, la oscuridad, lo pasivo, débil y femenino. Persuadir desde el

*yang* hacia el *yin* significa entonces, que aquel que está en una posición de ventaja persuade a quien está en desventaja, como el gobernante que le da una orden a su súbdito. Para persuadir en este esquema, sólo basta para Gui Guzi ser directo e imperativo. Pensémoslo desde la estrategia militar: Si un ejército numéricamente superior se enfrenta a uno inferior, le convendrá que el ataque sea rápido, directo y frontal. Un ataque lento o indirecto permitirá que el enemigo se oculte, se aprovisione, y desaparezca silenciosamente. Desde la retórica ocurre algo similar: expresiones poco claras de un superior a su inferior permitirán que este diga luego que la orden no era clara, que el asunto va por otro lado, que él no entendió lo que el otro dijo.

Sin embargo, el tipo de retórica que nos interesa más profundamente es la otra, aquella que va desde abajo hacia arriba, desde el *yin* al *yang*. Dice Gui Guzi que esta forma de persuasión requiere más esfuerzo y será necesario tener una “lengua torcida”. ¿Cómo he de convencer a quien es más poderoso que yo, de que mi opinión, y no la suya propia es la correcta? Es claro que un ataque frontal no me servirá. Si la posición del otro es firme, atacarlo frontalmente sólo servirá para desnudar mi propia posición, pues si le lanzo de buenas a primeras una batería de argumentos, al cabo de poco el habrá oído todo lo que tengo que decir, mi posición se tornará inmóvil, y el adversario podrá retrucar lo dicho por mí y manipularlo a discreción.

Obsérvense aquí, como ejemplo, los Diálogos de Platón. El trabajo de Sócrates consiste en ellos siempre en pedirle a su adversario que muestre de forma explícita su opinión. Si no lo logra en un principio, Sócrates seguirá excavando hasta hallar la roca sólida de las creencias de su contendiente. Hecho eso, la tarea estará casi completa. Revelada la posición de su rival, Sócrates no tiene más que reducir dicha opinión al absurdo, con lo cual la batalla ya está prácticamente ganada. Es tanta la efectividad de esta estrategia que pasado este punto en los diálogos, los Protarcos y Gorgias suelen continuar los mismos apenas balbuceando palabras, y asintiendo con la cabeza a lo que tenga que decir el maestro. Algo hay por tanto de estrategia retórica China en los diálogos platónicos.

Pero la corriente principal en occidente siempre se piensa desde la argumentación directa (“el Tratado” aristotélico), lo cual en ningún caso es cierto para China, donde, como decíamos, se prefiere atacar de costado. Atacar de costado significa aquí no mostrarse, no argumentar, no decir aquello que realmente se piensa si no esperar pacientemente a que sea el adversario quien manifieste su posición: “Si me mantengo en silencio de manera tal que mi rival se abra, estaré en condiciones de quedar en ventaja, cuando quiero persuadir, debo ocultar mis argumentos” (Gui Gu Zi, en Kirkpatrick 2012, p.22). Así, se puede decir que lo de Gui Gu Zi es más bien un tratado de anti retórica, pues en lugar de convencer al oponente de la justeza de mis razones, se le debe influenciar silenciosamente, de tal manera que él mismo sea quien llegue a la conclusión buscada, sin darse cuenta de que ha sido manipulado (cf. Jullien 1996, p. 189). Se aplica así la máxima de Sunzi: tal cómo el buen general es el que derrota a su enemigo sin haber peleado con él, el buen rétor convence de su posición gracias al silencio, sin jamás haber manifestado su posición. Y si llega a manifestarla, será en un momento en el que su oponente sólo se atreverá a decir: “por cierto, yo pienso lo mismo”. En ese sentido, la estrategia indirecta busca que la persuasión surja de ideas que, subterráneamente implantadas por el adversario (mediante la manipulación) se cristalicen en premisas que, creemos, se nos han ocurrido a nosotros mismos, lo cual las hará vencedoras, pues como señala Pascal: “Generalmente nos persuaden mejor las razones que nosotros mismos hemos encontrado que las que se les han ocurrido a los otros.” (Pensamientos, I, 10)

La estrategia indirecta en retórica, puede parecernos algo muy lejano o inútil. Pero la verdad es que, al igual que la filosofía taoísta, es altamente pragmática. La retórica del desvío y la ocultación están hoy, en China, más presentes que nunca. La existencia de un *partido comunista* que aplica políticas de orden capitalista, y la veneración de Mao Zedong, cuando en estricto rigor las políticas de la República Popular China no tienen nada que ver con su pensamiento, dan cuenta de esta situación (es decir, se muestra políticamente una cosa pero se hace otra). Una aplicación de estos principios fue la efectuada por Deng Xiaoping, sucesor de Mao. Al asumir el poder, se dirigía a los jefes

del partido en diciembre de 1978 diciendo “debemos mantenernos en la senda Socialista, debemos llevar adelante la dictadura del proletariado”. La verdad es que a los pocos meses, Deng establecía la zona económica especial de Shenzhen, y comenzaba a demoler las bases de la China comunista desde adentro y silenciosamente. Deng supo ocultar sus intenciones y su estrategia, para evitar exponer su posición. En occidente, ya veíamos el ejemplo de Platón, quien no muestra su posición y espera que los otros lo hagan, y así la ignorancia socrática no es, en suma, otra cosa que la utilización de esta estrategia. En la política y los negocios, por otra parte, *no mostrar las propias cartas*, ocultar las intenciones, es algo con lo que nos encontramos habitualmente familiarizados.

### **La estrategia indirecta y las reglas de la argumentación**

Analizada la estrategia indirecta aplicada por la tradición China, y considerando las ventajas que ésta ofrece en la práctica, surge la pregunta respecto a la legitimidad de su uso. Es decir ¿es la estrategia indirecta una movida argumentativa válida o, por el contrario, siempre debe proscribirse? La sospecha existente en este punto, es que la estrategia indirecta se trataría de una falacia lógica, y que por tanto, su uso debiera encontrarse proscrito en la argumentación racional.

Para analizar el asunto, es necesario establecer en primer término qué es una falacia. Existen acá dos aproximaciones a las falacias que me gustaría destacar. La primera, es la aproximación tradicional o standard a las falacias, que las considera como “un argumento que parece ser válido pero no lo es” (Van Eemeren 1995, p. 12), o también “un argumento en el cual las premisas entregadas para la conclusión no entregan el necesario nivel de justificación” (La Bossiere 2010, pos. 17). En segundo término, existe una aproximación más contemporánea a las falacias, que va de la mano con la escuela pragma-dialéctica. En ese contexto, para Van Eemeren (1995), la definición estándar identifica como falacias cosas que no lo son, y deja afuera otras que sí debieran serlo. Por ello, señala que las



falacias serían más bien “movidas incorrectas en un discurso argumentativo” (Van Eemeren 1995, p. 12).

En el caso de la estrategia indirecta, diremos que, para la versión tradicional será un tipo de falacia, y debe por tanto ser proscrita, y así considera Aristóteles a la disgrección como un sofisma en *Topicos* (112b33). En cuanto falacia, podríamos decir que se trata de una especie de *ignoratio elenchi*, la forma de falacia más común según el propio Aristóteles, y que consiste en argumentar aquello que no está en cuestión desviando la atención. La *ignoratio elenchi* es falaciosa pues, pese a presentar un argumento que puede ser lógicamente válido en sí mismo, no se hace cargo del argumento del oponente, por lo que ni prueba ni rebate éste. En suma, no podré en base a falacias de este tipo establecer la verdad respecto a un problema en particular.

Para la escuela pragma-dialéctica, la estrategia indirecta es, como veremos, igualmente falaciosa. Para esta escuela, una falacia es una movida incorrecta en un discurso argumentativo, esto es, en las falacias se están incumpliendo ciertas reglas básicas de todo discurso racional, que las partes han acordado (expresa o tácitamente) de antemano respetar. Estas reglas básicas de la argumentación racional, han sido introducidas por Van Eemeren y Grootendorst (2004). No tengo espacio aquí para analizarlas todas, pero destacaré dos que me parecen relevantes en la presente discusión:

*“3. El ataque de una parte a una premisa debe relacionarse con la premisa que ha sido, de hecho, establecida por la otra parte.*

*4 Una parte puede defender su premisa sólo argumentando en relación con dicha premisa.” (Van Eemeren 1995, p. 15)*

Para la escuela pragma-dialéctica, si el orador incumple alguna de estas reglas estará dando un paso en falso argumentativo, y se puede presumir que su actuación es falaciosa, pues no será capaz de probar su punto. En el caso de la estrategia indirecta, es claro que se han incumplido, a lo menos, estas dos reglas. Se incumple la regla 3 pues el ataque no se refiere, en general, a la premisa del contrario (pues aquello develaría mi posición) sino

que se oculta lo que verdaderamente se pretende atacar. Además, se incumple la regla 4 pues la defensa no se refiere a mi verdadera posición (ya que ésta se debe mantener oculta).

### **Uso vicioso y virtuoso de la estrategia indirecta**

Sin perjuicio de señalado anteriormente, el análisis de la estrategia indirecta bajo la perspectiva pragma-dialéctica sí puede llevar a encontrarle un uso legítimo a ésta, lo cual abre un área de investigación muy relevante.

Para ello, hay que entender, de forma previa, que para la escuela pragma-dialéctica “la argumentación es tratada como parte de un discurso argumentativo razonable, dirigido a superar una diferencia de opinión” (Van Eemeren 1995, p. 14). Así, en cuanto exista dicha disposición por alguna de las partes, y se haya generado un *juego de lenguaje* argumentativo, en el que se pretenda superar la diferencia de opinión, la inclusión de la estrategia indirecta no será válida, pues se jugará con la buena fe del contrincante. Este uso vicioso es el que llamaremos acá manipulación.

La manipulación consiste en seducir y engañar al otro, pues allí donde el otro piensa que se está argumentando en buena lid, en realidad se está utilizando la estructura argumentativa, las reglas del juego, para romperlas. Así, una de las partes pensará que se está *superando una diferencia de opinión*, mientras que la otra está manipulando la opinión del contrario, para que éste considere equivocadamente la posición del adversario y termine cayendo en el truco (cf. Jullien 1996, pp. 187-191).

Pero junto con dicha utilización viciosa de la estrategia indirecta, pienso que existe una utilización legítima. Ésta se da cuándo no existe siquiera la disposición por las partes en *superar la diferencia de opinión*. Es decir, las partes, de antemano, asumen que sus premisas son inconmesurables y que, por tanto, no tiene sentido argumentar respecto a ellas (imaginémonos, por ejemplo, una discusión sobre moral entre un occidental y un

miembro del Estado Islámico). En este caso, la utilización de la estrategia indirecta no será falaciosa, pues no se ha llegado aún al *juego de lenguaje* argumentativo, dentro del cual se establecen las reglas que pueden o no romperse.

Para Nicholas Rescher, en tal caso la única salida es argumentar “exotéricamente” esto es, desde fuera de un sistema argumentativo:

*“Una apelación exotérica procede desde fuera del marco de nuestros compromisos sistémicos. Aquí no podemos simplemente razonar a partir de las premisas o principios básicos de nuestra posición; ellos mismos están en cuestión.” (1995, p. 131).*

La estrategia indirecta presenta entonces una ventaja para este caso: como las premisas básicas no son compartidas, el retórico se olvida de ellas, y desvía el asunto hacia otros derroteros en los que se sienta más cómodo, en los que comparta la opinión del auditorio. Una vez allí, señalan los estrategas chinos que se debe aprovechar el “potencial de situación” lo cual en el caso concreto significa identificar aquellas creencias que pueden reafirmarse y alimentarse, para hacerlas crecer hasta que hayan modificado la estructura de las premisas iniciales no compartidas, sin que el oponente se dé cuenta siquiera de que ha caído en el truco. En el ejemplo que mostrábamos de Deng, no podía él comenzar señalando que el marxismo-leninismo estaba errado. Lo que hace entonces es buscar ese potencial de situación en otros lugares. Parte señalando en sus discursos que la “pobreza no es digna y no es parte del Socialismo” que consecuentemente “ser rico es glorioso” y que a la larga “no importa si el gato es blanco o negro mientras cace ratones”, todas máximas de sentido común que al ser alimentadas modifican un sistema de creencias. Deng desvía así la atención de la cuestión principal, y deja que esas ideas que comparte con sus adversarios maduren en las zonas económicas especiales de Shenzhen y Shangai. El tema central, esto es, que China ha superado la época y doctrina de Mao, nunca llega a manifestarse por no ser necesario. El general ha derrotado a su enemigo sin enfrentarse a él.

La estrategia indirecta es, de esta manera, una hábil manera de convencer, a quien tiene creencias fundamentales diferentes a mí, de que modifique dichas creencias. Es una manera de persuadir cuando los medios tradicionales de la retórica se hacen o muy poco efectivos o muy burdos. Desde la perspectiva china, y a diferencia de lo que ocurre en occidente, el ser humano percibe su propio carácter como cambiante, moldeable, adaptable según las circunstancias, y es bajo esa perspectiva que se entiende que el retórico busque modificar las creencias de su adversario, pues se cree que éstas son de hecho modificables.

### **Bibliografía**

- Aristóteles, (1981) *Tratados de lógica (Organon)*. México: Porrúa.
- Jullien F. (1995), F. "Le Detour et l'accès"; Paris: Grasset.
- Jullien, F. (1996) "Traité de l'efficacité"; Paris: Grasset.
- Kirkpatrick, A. (2012) "Chinese Rethoric and Writing"; Anderson: Parlor Press.
- La Bossiere M. (2010) "Forty Two Fallacies"; E-book.
- Laozi (2006), "Tao te Ching, los libros del Tao", traducción y notas de Iñaki Preciado; Madrid, Trotta.
- Pascal, B. (1989) "Pensamientos"; edición de Mario Parajón ; traducción de Mario Parajón; Madrid : Cátedra.
- Rescher, N. (1995) "La lucha de los sistemas: un ensayo sobre los fundamentos e implicaciones de la diversidad filosófica". México: Universidad Nacional Autónoma de México.

- Sunzi (2001), “El arte de la Guerra”; Introducción, traducción y notas de Albert Galvany; Madrid: Trotta.
- Van Eemeren F. (1995) “A systematic theory of argumentation: the pragma-dialectical approach”. Cambridge: Cambridge University Press.