

# L'art de la persuasió en el «Tirant lo Blanc»

JÚLIA TODOLÍ

## 1.—INTRODUCCIÓ.

Els estructuralistes francesos han provat d'analitzar els actes de persuasió seguint els cànons del mètode actancial inaugurat per Propp.

Si apliquem, per exemple, l'esquema esbossat per Greimàs als actes de persuasió del Tirant, obtindrem una lectura en la qual ens apareix Plaerdemavida com el subjecte-agent per excel·lència, el subjecte que «fa fer». O, millor, que fa que uns objectes, Tirant i Carmesina, es convertesquen en subjectes.

La Viuda Reposada, per contra, seria el subjecte que «fa no fer». Això és, un subjecte que impedeix la consecució d'un fi, en aquest cas, la unió carnal i sentimental de Tirant i la Princesa. Aquests dos, al seu torn, condicionats per la força de la persuasió, podran decidir fer o no fer. En la primera alternativa podem distingir encara dues possibilitats:

a) Que actuen perquè se senten intimidats per un «haver de fer». Plaer retrau a Tirant, cavaller valent en les batalles, la seua covardia al llit, la qual cosa el provocarà i se sentirà obligat a fer.

b) Que actuen perquè se senten tentats o seduïts per un «voler fer». L'episodi més representatiu d'un voler fer intens és aquell en què Tirant, amagat en l'habitació de Carmesina, escolta narrar de la boca de Plaer les esquisitezes de la seua amada.

Paral·lelament a la teoria de l'acció, s'ha desenvolupat una semiòtica de passió que analitza l'efecte que produeix en el subjecte el poder fer, efecte de satisfacció, o el no poder fer, efecte de frustració. Tenint en compte, és clar, que aquests sentiments existeixen tant per als que són objecte de persuasió (Tirant i Carmesina) com per als que en són l'origen (Plaer i la Viuda).

Una lectura com la que acabem d'esbossar, però, no ens dona més que una idea molt general i supèrflua dels actes de persuasió. El mètode que Propp experimentà amb els contes tradicionals, es revela ben productiu d'aplicar a l'estudi de la trama, de les relacions que uneixen els personatges o les accions que aquests compleixen.

L'anàlisi, però, es presenta força insuficient a l'hora d'estudiar els actes del llenguatge, on l'enfocament prgmàtic esdevé irremplaçable, i on la consideració del context i de les condicions d'enunciació que el mètode estructuralista abstrau, ens proporcionen una clau d'interpretació fonamental.

En el present treball, doncs, partirem de la idea treta de la teoria de l'argumentació, que «beaucoup d'actes d'énonciation ont une fonction argumentative, qu'ils visent à amener le destinataire a una certaine conclusion, ou à l'en détourner» (Ducrot, 1980 : 15), i que aquesta funció posseeix unes marques en l'estructura mateixa de la frase.

S'hi tracta, en definitiva, d'analitzar determinats actes de persuasió des d'un punt de vista argumentatiu, tot seguint la tesi ducroniana que inscriu el dir en el dit. O, dit d'una altra manera, d'esbrinar, a través de l'enunciat, les condicions d'enunciació.

Per aquest fi hem seleccionat les intervencions més representatives de dos personatges claus en l'obra que ara estudiem: Plaerdemavida i Viuda Reposada, personatges que, d'altra banda, resulten ben productius d'analitzar des d'aquest punt de vista.

## 2.—RETÒRICA I TEORIA DE L'ARGUMENTACIÓ.

La idea del llenguatge com a arma de persuasió al servei del poder o dels mitjans de comunicació és un fenomen avui força constatat, i que ha impulsat el desenvolupament de tota una infraestructura (les empreses de marketing en són l'exemple més representatiu) orientada principalment a estudiar l'aplicació d'estratègies de persuasió i de seducció en la societat contemporània.

La idea, tanmateix, no és un descobriment del segle XX. D'antuvi, la paraula fou un arma destinada a influir sobre el poble: davant un tribunal, en una assemblea pública, en els elogis i els panegírics, l'orador havia de demostrar la seua tesi i procurar-se'n l'adhesió de l'auditori, i la retòrica li proporcionava una excel·lent tècnica. Una tècnica fonamentada en el coneixement de les causes que fan saltar l'espuma, en els efectes de la persuasió. La retòrica, per tant, fa de la persuasió un fi a atènyer per mitjà d'una estratègia específica. Però com diu Sebastià Serrano, aquesta tècnica proporcionava als que en feien ús, un poder indubtable: «el poder de disposar dels mots sense les coses. I de disposar dels homes en disposar dels mots» (1978 : 11).

Tanmateix, per a l'home del segle XX, el mot retòric no evoca sinó un ensens de paraules buides i recargolades, de figures estranyes i, de vegades, incomprendibles. Actualment, la retòrica no és més que una tècnica de dir.

Açò es contradeix, però, amb el tractat que Aristòtil dedicà a aquesta ciència. La seua obra *Retòrica* cobreix tres camps: una teoria de l'argumentació que en constitueix l'eix principal (i que ocupa quasi dos terços de la totalitat de l'obra), una teoria de l'elocució (una teoria pròpiament del dir), i una teoria de la composició del discurs.

¿D'on deriva, aleshores, la concepció que l'home modern ha heretat de tot allò que duu l'apel·latiu de «retòric»? G. Genette, en estudiar els darrers tractats de retòrica, ja va denunciar aquesta situació: el que s'ha produït és una restricció a la teoria de l'elocució primer, i a la teoria dels trops, després. Les diferències entre Retòrica i Poètica, doncs, han anat esborrant-se progressivament, i en l'actualitat,

ja no estan gens clares. És aquesta reducció a l'estudi de les figures d'estil, diu Perelman, el que ha valgut a la retòrica clàssica el menyspreu dels nostres contemporanis, amants de la simplicitat i la naturalitat.

L'origen del desequilibri que es produeix entre les tres parts esmentades, la *inventio*, la *dispositio* i l'*elocutio*, en favor de la darrera, cal situar-lo ja abans de l'Edat Mitjana, arran de la mort de les institucions republicanes. A poc a poc, els tractats de retòrica aniran privilegiant el corpus literari (especialment el poètic) sobre l'oratori. Es així com Virgili i Homer reemplaçaran Demòstenes i Ciceró.

Més tard, cap a finals del segle XVI, Pierre de la Ramée, parlant de les arts del discurs, defineix la gramàtica com l'art de parlar correctament, la dialèctica com l'art d'enraonar bé i la retòrica com l'art de dir bé, l'ús eloqüent i ornat del llenguatge. L'amplitud que aquest autor atorgà a la dialèctica, l'art de trobar i de jutjar els arguments, manllevà a la retòrica d'Aristòtil dues parts essencials, la invenció i la disposició. Fou a partir d'aleshores, afirma Perelman, que s'instaurà la retòrica clàssica, la retòrica de les figures que ha menat la retòrica antiga a la degeneració i a la mort.

El primer objectiu de la recentment desenvolupada a Bèlgica teoria de l'argumentació, és precisament de restituir a la retòrica el seu vessant argumentatiu, i això tant pel que toca a la tria o invenció dels arguments, com pel que fa a la seua disposició en el discurs.

De més a més Perelman, màxim representant d'aquesta escola, aconsegueix delimitar clarament l'abast de la retòrica del de la poètica, en distingir entre figures retòriques o argumentatives, i figures d'estil:

*«En examinant les figures hors de leur contexte, comme des fleurs desséchées dans un herbier, on perd de vue le rôle dynamique des figures: elles deviennent toutes des figures de style. Si elles ne sont pas intégrées dans une rhétorique conçue comme l'art de persuader et de convaincre, elles cessent d'être des figures de rhétorique et deviennent des ornements concernant seulement la forme du discours.»*

Però la teoria de l'argumentació, podem dir, segueix un camí invers al de la retòrica (és un camí pròpiament de tornada): mentre aquesta es preocupava de proporcionar a l'orador un manual de construcció del discurs, el que pretén la teoria de l'argumentació és desemascarar l'estratègia argumentativa d'aquest. Parteix, per tant, del discurs ja elaborat.

### 3.—LÒGICA I ARGUMENTACIÓ.

Tradicionalment hom ha tendit a oposar l'argumentació a la demostració lògica o raonament formal. Per a Aristòtil argumentació (o raonament deductiu, com ell l'anomena) i demostració lògica es diferencien bàsicament per la qualitat de les premisses inicials: mentre l'argumentació parteix de premisses que són simplement acceptades per un auditori, la demostració lògica opera a partir de premisses vertaderes i certes. Això de banda, tots dos raonaments procedirien emprant un mateix tipus de deducció.

Avui, però, les coses no són tan simples com les veia Aristòtil. Argumentació i raonament lògic s'oposen no sols per l'estatut d'acceptació o de certesa de les premisses inicials, sinó, sobretot, per la finalitat que pretenen: la finalitat de l'argumentació, diu Perelman (1988), no és, com en la demostració, de provar la veritat de la conclusió partint de la veritat de les premisses, sinó d'obtenir l'adhesió d'un públic a les conclusions desenvolupades en les premisses. Els arguments, continua afirmant l'autor, no són ni deduccions formalment correctes ni induccions que van d'allò més particular a allò més general, sinó raonaments de tota mena destinats a guanyar-se l'adhesió d'un públic a unes tesis donades.

Oléron (1983) matisa un poc més en aquesta diferenciació i hi afegeix que mentre la demostració formal pot ser correcta o incorrecta, no coneix un terme mig, en l'argumentació hem de parlar d'arguments més o menys forts. De més a més, els arguments no es mesuren a partir dels tàndems correcte/incorrecte, vertader/fals, sinó que és a partir dels efectes creats en el destinatari que hom podrà determinar si han estat eficaços o no. De l'argumentació, per tant, sols podrem dir que és reeixida o que no ho és per relació a un destinatari al qual s'adreça *hic et nunc*, puix no posseeix un valor com el de la demostració lògica.

Tanmateix, demostració i argumentació no designen entitats radicalment oposades, Perelman reconeix un tipus d'arguments «quasi lògics». Es tracta d'arguments que hom empra en el discurs i que estan relacionats amb el pensament formal de naturalesa lògica o matemàtica, però que a diferència de les deduccions formals, pressuposen sempre una adhesió a tesis necessàriament acceptades per l'auditori. Perelman posa com a exemple d'arguments quasi lògics, els arguments de reciprocitat, de similitud i de transitivitat, entre altres.

I la realitat és que, sovint, lògic és sinònim de coherent. i una argumentació que segueixa (o aparente seguir) els passos del sil·logisme formal, per exemple, pot resultar molt suggerent als ulls de qui ens proposem persuadir.

#### 4.—L'ARGUMENTACIÓ COM A INTERACCIÓ.

Cal tenir ben present que la finalitat de l'argumentació és de provocar o d'incrementar l'adhesió de l'auditori a unes tesis presentades. Queda implícita, doncs, la idea d'interacció, d'un contacte real entre l'esperit de l'orador i el del seu auditori. Aquest fet és fins a tal punt evident, que l'orador que vaticina sense tenir en compte les reaccions del seu públic, és considerat un il·luminat.

Quan l'auditori està constituït per un únic interlocutor, l'orador va coneixent de més en més aquest, i a mesura que el diàleg o la controvèrsia es desenvolupa, de manera que si aquell observa una actitud desfavorable en el seu interlocutor tractarà de canviar immediatament l'estratègia. En aquestes condicions, l'argumentació se'ns presenta com un acte dinàmic que es construeix a mesura que es desenvolupa. Les respostes del receptor, les seues objeccions, condueixen l'orador a explicitar millor els primers arguments, o a prescindir-ne i va trobar-ne d'altres.

És el que passa, per exemple, en els capítols en què disfressada de mora, Plaerdemavida intenta persuadir Tirant que deixi la ciutat mora i els seus habitants en

llibertat. Tirant, després d'haver escoltat de Plaerdemavida un discurs on aquesta pretén justificar amb arguments teològics cristians la seua petició de llibertat, protestarà dient:

*Donzella, a mi dóna parer que a tu te'n pren així com fa aquell qui furta lo bou e dona les cames per amor de Déu, car tu est mora sens fe ne llei neguna e vols-me fer consciència del que no deus fer (cap. 354).*

Evidentment, Plaerdemavida coneix molt bé la cristiandat de Tirant, i pensa molt encertadament mostrar-li, amb arguments cristians, l'absurditat de la seua empresa. L'experiència, però, en un principi fracasa, i no perquè aquesta no haja sabut adaptar-se a l'auditori, sinó perquè ha infringit una llei universal: ha trencat l'harmonia o la coherència que existeix entre el que una persona és (o el que ens imaginem que és) i el que diu o fa. Resulta ben difícil d'imaginar-se, parlant de Déu i del perdó, una mora que vesteix com els moros i viu entre moros. És per això que al capítol 355, Plaer canvia radicalment d'estratègia i enceta una argumentació de caire més aviat humanista, i recolzada amb autoritats clàssiques (Aristòtil, Virgili, etc.).

Però adaptar-se a l'auditori suposa, concretament, elegir com a premisses de l'argumentació tesis admeses per aquest.

Perelman distingeix dos tipus de premisses: les que expressen una realitat (fets, veritats i presumpcions o inferències a partir del real), i les que es basen en preferències (en valors i en jerarquies), o indiquen allò que és preferent (1).

Bellenger insisteix en aquest segon grup quan assenyala que «*c'est en s'adressant aux ressorts des croyances que le persuadeur peut espérer ajouter quelque chose a autrui, c'est-à-dire, une idée, une opinion, une maniere d'agir, un gout*» (1985 : 113), i presenta com arguments més forts els basats en les exigències d'afiliació i de conformitat amb les normes d'un grup, d'una societat, i d'una època.

El recurs a les creences i als valors de la noblesa del segle XV formen la base dels arguments que la Viuda Reposada presenta en un principi a Tirant i a Carmesina, per tal de separar-los. Al cap, 127, es dirigeix a Carmesina contraposant l'honestedat que deu servir a una donzella de la seua classe, a la infàmia i el deshonor que comporten les seues relacions amb Tirant:

*¿És cosa justa ni honesta que la vostra altesa faça tanta festa com fa a un servidor de vostre pare?*

*Açò mereixerà la vostra persona, la qual usant de virtut, sereu dita noble e virtuosa; fent lo contrari sereu tenguda per vil e deshonest.*

I tot seguit al·lega l'estatus social inferior de Tirant en contra d'una possible unió matrimonial:

*E si per lícit matrimoni vos ajustau amb ell, feu-me gràcia del títol que té, de duc, comte o marqués, o de rei.*

La Viuda, doncs, basa gran part de la seva argumentació en demostrar que les relacions entre Tirant i Carmesina són incompatibles amb el sistema de valors del grup social a què pertanyen. És invocant el sentiment de casta de la Princesa com espera la Viuda aconseguir els seus propòsits. Els valors, però, no són absoluts ni en el grup que els crea, i la Viuda, en constatar-ho, canviarà d'estratègia i començarà a falsejar la realitat.

D'un altre costat, Plaer, per tal de persuadir Tirant, busca d'integrar la consecució carnal de la Princesa dins el codi cavallèsc. Les comparacions entre l'acte amorós i el bèl·lic són nombrosíssimes per això i serveixen tant per a convèncer-lo que es mereix el premi, com per a encoratjar-lo en una empresa on se'ns revela força inexpert:

*En les forts batalles sou vós un animós lleó e tostemps sou vencedor, ¿e temeu una senyora sola, que ab esforç e ajuda nostra vos darem d'ella vencedor?* (cap. 214).

*E així com sou valentíssim e virtuós en lo camp, és mester que ho siau en lo llit* (cap. 226).

Finalment, l'intimidarà així:

*E no us tendré per cavaller si pau feu que primer sang no ixca* (cap. 277).

L'argumentació, per tant, i la persuasió que aquesta acomet, s'han d'analitzar a partir de la idea d'interacció: ni l'individu persuadit és un ser anònim, ni el que persuadeix un simple alquimista verbal.

Aquest punt de vista ens obliga a considerar en context els interlocutors implicats en l'acte de persuasió, i a esbrinar en ells uns actors amb unes creences i unes passions, unes vulnerabilitats i uns projectes individuals... a considerar-los éssers amb una història social i personal.

## 5.—LA CONSTRUCCIÓ DE L'ARGUMENTACIÓ.

### 5.1. Els arguments.

#### 5.1.1. Orientació dels arguments.

A través de l'argumentació hom pot buscar bé l'adhesió d'un públic (o d'un individu) a unes tesis determinades (creences, opinions, etc.) bé movilitzar algú a realitzar determinada acció (comprar un producte o apuntar-se a un club de natació, per exemple). Podem parlar, per tant, d'un doble vessant en l'argumentació: el vessant dinàmic que incita el destinatari a actuar, i el vessant intel·lectual que tracta de convèncer-lo.

Evidentment, alguns arguments poden provocar més fàcilment motivacions en el subjecte destinades a l'acció, mentre d'altres el predisposen a adoptar el punt de vista proposat.

Entre els que es dirigeixen al *logos* cal destacar arguments quasi lògics com les deduccions o les induccions, però també els que es basen en l'experiència o en l'estructura de la realitat, com el recurs als fets, a proves, a la justificació empírica, o l'apel·lació d'alguna autoritat que pot ser l'opinió general, el bon sentit, o la màxima autoritat divina.

Quant a l'argumentació orientada al «*pathos*», destacarem l'efecte de presència, el d'insistència o de repetició, el d'intimidació, el de dramatització, i els elements fàtics (fàtics en el sentit que Jakobson donà al terme). I en general, tots els recursos que impliquen emocionalment el destinatari en l'enunciat.

En endavant veurem com l'argumentació de la Viuda està més orientada al vessant intel·lectual, puix els seus objectius són: d'un costat, convèncer Carmesina de la deshonestedat de les seues relacions amb Tirant (o d'unes possibles relacions amb ell en el futur). I, de l'altre, persuadir a Tirant de la infidelitat de la Princesa i del fet que sols ella i no Carmesina mereix el seu amor. De tant en tant, però, insereix estratègicament un bon nombre d'expressions provocadores amb l'objectiu d'aconseguir dels dos amants el repudi recíproc.

Plaerdemavida, en canvi, ha d'apuntar directament al *pathos* de Tirant. El que ha de fer, per tant, és, més que demostrar, provocar-lo a la unió carnal amb Carmesina, això és, a actuar. Naturalment també demostra, puix aconseguir Carmesina és un repte per al seu estatus de cavaller, però no ho fa amb l'ardidesa de la Viuda. Amb la Princesa seguirà una tàctica semblant a la de la Viuda, per tal de demostrar-li precisament el contrari: que sols Tirant mereix el seu amor i que el fi que persegueix és digne d'una donzella i, fins i tot, necessari per a la seua salvació eterna (vegeu caps. 227, 253 i 254). És així com pensa Plaer crear en Carmesina certa bona predisposició a l'actuació de Tirant.

### 5.1.2. La força dels arguments.

Ja hem vist que els arguments no són vertaders ni falsos sinó més o menys forts, i que la força d'aquests és directament proporcional a l'èxit de l'argumentació. Doncs bé, l'orador disposa de tota una sèrie de recursos destinats principalment a incrementar la força o el pes de la seua argumentació. Això és, a assegurar-se una major adhesió del públic a les tesis presentades. En destacarem tres:

a) D'un costat està el recurs a una autoritat reconeguda que ben bé pot ser un refrany o una sentència. Quan al cap. 224, per exemple, Plaer intenta persuadir Tirant que ha de persistir en els seus intents d'aconseguir Carmesina, i no desanimar-se, recolzarà la seua argumentació amb el següent refrany: «Car Roma no es pogué fer en un dia.»

En aquesta mateixa línia, la màxima autoritat per a un cristià és Déu, i a ella recorre Plaer en els capítols en què intenta provar a Carmesina la necessitat de la seua unió carnal amb Tirant:

*Per mí fon manat, diu Plaer parafrasejant Déu, fos fet home a imatge i semblança mia, e de la costella de l'home fos feta companya a l'home... (cap. 254).*

I ben avançat el llibre, quan Plaer i Tirant es retroben al nord d'Àfrica i aquella intenta persuadir aquest que deixi lliure la ciutat que assetja i els seus habitants, apel·larà tot un ventall d'autoritats que van de la tradició occidental a l'oriental:

*¿E no saps tú que dix Nostre Senyor Déu que benaventurats seran los pacífics, car ells seran apellats fills de Déu? (cap. 353).*

*Mira que diu Sèneca que tota senyoria civil qui dignament s'hi vol haver, deu ésser apellada virtut de senyoria. Usa, doncs, virtuosament devers nosaltres... (cap. 353).*

b) En segon lloc cal destacar com a tècnica que reforça el pes de l'argumentació el recurs a les similituds, a buscar un cas, un exemple o una situació que il·lustre el que s'intenta provar. Quan en aquests episodis del nord d'Àfrica Plaer amenaça Tirant amb el fet que un canvi negatiu es puga produir en la seua fortuna si persisteix en la idea de dominar aquestes terres, un dels exemples amb què recolza és:

*Moriren a mala mort Aníbal e Alexandre, moguts per ambició de senyoria, los quals moriren per verí (cap. 353).*

L'exemple pot ser real, però també pot ser una història inventada per a aquest fi (2).

c) Però el recurs més emprat a l'hora d'augmentar el pes argumentatiu d'un enunciat, és l'apel·lació al sentit comú o a la llei de l'evidència (3). Quan al cap. 225 la Viuda Reposada intenta convèncer Carmesina de les males intencions que Tirant alberga envers ella, introdueix així la seua tesi:

***Experiència manifesta mostra a les persones qui tenen bona discreció que deuen usar més del seny que de la voluntat.***

I tot seguint deduirà la perversitat de Tirant de l'anterior premissa. També en una ocasió diu Plaer a Tirant:

***Car manifesta cosa és que, si les dolces coses jamás se gustaven, no vendria hom a sentir la llur dolçor (cap. 225).***

I la Viuda es detén en un moment donat dels atacs de Carmesina, com ara segueix:

***E les mies obres estan en fets e no en paraules, que per manifesta experiència se poden mostrar (cap. 236).***

Aquesta darrera tècnica, a diferència de les anteriors, té una força argumentativa que bé es mereix un petit comentari: invocar una autoritat reconeguda, o il·lustrar amb l'exemple, són recursos que se situen en un nivell pragmàtic diferent del que ocupa la llei de l'evidència o del sentit comú. Mentre aquells són fets donats per l'emissor que el destinatari pot o no pot creure (la tendència normal és de creure, gràcies als principis conversacionals de Grice), i que ocupen, per tant, el nivell d'allò construït, aquesta darrera tècnica se situa en el nivell d'allò pre-construït, de la informació pressuposada, dels coneixements que l'emissor suposa en el receptor. És com una base sobre la qual s'estableix un consens. Concretament, aquest consens s'estableix a partir de la base que els actants de l'acte discursiu comparteixen el «experiència manifesta mostra» del primer paràgraf, per exemple. Així, fins i tot

serà coherent que l'interlocutor pregunte «¿per què les persones que tenen bona discreció usen més del seny que de la voluntat?», però resultarà ben estrany que faça la següent pregunta: «¿I com ho manifesta l'experiència?»

És per això que, a partir d'aquest consens que obliga el receptor a assumir una informació, podem atribuir-hi un valor argumentatiu molt superior al de les altres dues tècniques.

### 5.1.3. L'ordenació dels arguments.

Si reprenem la tesi que l'argumentació és un joc interactiu entre un orador i un auditori, i que aquesta es desenvolupa en unes circumstàncies socials i contextuals específiques, la idea d'un ordre únic preestablert i vàlid per a tot discurs se'ns revelarà completament rebutjable.

Aristòtil ja remarcà que les divisions tradicionals (exordi + narració + demostració + refutació + recapitulació + peroració) no es podien aplicar a qualsevol gènere oratori. Per a l'estagirita, l'ordenació dels arguments és un fenomen funcional. Per tant, el lloc de cada argument només dependrà del fi perseguit, puix en la mesura que l'objectiu del discurs és de persuadir un auditori, l'ordre dels arguments s'adaptarà a aquest fi, i cada argument apareixerà en el moment que aconseguisca produir el màxim efecte.

És per això que si intentem buscar un esquema rígid en la forma d'argumentar de la Viuda o de Plaerdemavida, no aconseguirem construir-ne cap. Sí que podem parlar, tanmateix, d'una tendència en la Viuda a col·locar un consell cap a la fi de l'argumentació. Veiem-ne algunes mostres:

*... e molt millor vos seria, ma filla, morísseu amant honestat que vergonyosament viure (cap. 127).*

diu a Carmesina després d'haver censurat l'actitud que aquesta manté envers Tirant.

I més endavant, al cap. 225, després d'haver argumentat contra les persones de Tirant, Plaer i Estefania, finalitzarà l'acte aconsellant a la Princesa:

*Vós, senyora, dissimulau la cosa e a poc a poc apartau-lo de vostra amistat, per ço que faça la guerra per vostre pare... E guard-se l'excel·lència vostra de fiar d'elles (Plaer i Estefania).*

També al capítol 286, després de requerir a Tirant en amors, reservarà per al final el següent consell:

*Senyor Tirant, amau a qui us ama e oblidau a qui no us vol bé. E per bé a mi estiga mal de dir, preneu-me per serventa e per persona tal que us ama més que a la sua vida.*

L'estratègia de la Viuda és pedagògicament molt efectiva puix que les últimes paraules escoltades són també les últimes que s'obliden i les que poden encetar una reflexió en la intimitat.

Una altra tendència que s'observa en les argumentacions de la Viuda és la col·locació en primera posició de la tesi que tot seguit pretén demostrar. Tornant al capítol en què blasma davant Carmesina la figura de Tirant, comença així:

*Experiència manifesta mostra a les persones que tenen bona discreció que deuen usar més del seny que de la voluntat (cap. 225).*

Raonament a partir del qual deduirà que Tirant, puix que es mou per voluntat pròpia i per profit seu, no és persona virtuosa ni discreta. En general, els encapçalaments de la Viuda són bastant generalitzadors, i es basen en proposicions acceptades pel destinatari. Són acceptades pel destinatari perquè, com hem dit, es tracta normalment de principis de classe, del grup o de la classe del destinatari.

Ara bé, de vegades podem parlar fins i tot d'un clíxe que se segueix amb més o menys alteracions, especialment quan s'emula un gènere determinat. L'ordenació dels arguments en el gènere forense, per exemple, pot servir a qualsevol per acusar algú d'haver comés determinada acció. Així, l'argumentació de l'advocat general o del fiscal que demana la condemna de l'acusat basant-se en un article o llei, farà veure que tal acció (un crim o delict) ha de ser punida amb tal pena. L'acusació continuarà declarant l'acusat culpable d'aquest crim o delict, i clourà demanant-ne el càstig.

Una argumentació com la que acabem d'esbossar segueix un raonament semblant al del sil·logisme, puix que es parteix d'una proposició general que seguidament s'aplica a un cas particular. L'estratègia pot ser explicada de la següent manera:

- L'individu que comet tal crim ha de ser punit amb...
- L'acusat x ha comés aquest tipus de crim.
- Doncs l'acusat x ha de ser punit amb...

Doncs bé, una tàctica semblant fa servir la Viuda Reposada al cap. 268 quan acusa Carmesina de deshonestat davant Tirant.

La premissa general de què parteix és la següent:

*La llei mana que les dones serven honestat, e si no ho fan que reben punició, e majorment les casades; e si lo pecat se comet que almenys no sia ab home fora de la llei, car...*

A continuació estableix un paral·lelisme entre la situació prevista per la llei i la que ella atribueix a Carmesina: aquesta ha perdut l'honestat amb un esclau; un home, per tant, fora de la llei:

*... com ella se sia embolicada ab lo Lausetta, que es nomena, esclau negre, comprat e venut...*

El tercer pas té una finalitat preparatòria per al veredict final: amb la descripció detallada del delict que es jutja, la Viuda aconsegueix fer-lo present en la ment del que ha de jutjar l'acció:

*Ja la sua boca forçada prenía poques viandes, lo dormir no li era plasent, e la nit li paria un any. E jatsia ella dolor sentís, e lo meu cor lamentava, la color era absentada de la sua cara, magrea havia debilitats los seus membres, ¡quantas e quines herbes só unada a collir per destruir lo prenyat del seu ventre, de molta infàmia digne! ¡Ai trista de mi, que lo mesquí*

*és punit per lo meu pecat! E lo seu cos, no soterrat, sinó per lo riu avall, ha fet son viatge. ¿Qué podia jo altra cos fer que millor fos, perquè tal nét no pervengués davant la vista de l'Emperador, son avi? Ella pren lo delit, si dir-se pot, e jo porte la culpa.*

El pecat ja se sap qui l'ha comés, puix ha quedat deduït en l'anterior pas. Això no obstant, la Viuda adopta el paper de màrtir per tal de justificar-se i guanyar-se l'adhesió afectiva de Tirant.

I finalment, sol·licitarà la pena per a l'acusada:

*Les altres coses celaré per no ésser prolixa, e volria, vós qui teniu lo ceptre de la justícia, li donàsseu condigna per apartar-la de tan gran default.*

## 5.2. Tàctiques d'argumentació.

### 5.2.1. La preparació de l'auditori.

Són moltes les tècniques que hom pot utilitzar a fi de provocar en l'auditori la predisposició o l'interés envers el discurs imminent, i dependrà de la situació contextual i de les característiques del destinatari que l'orador n'utilitzarà una o una altra. De vegades es tracta d'una expressió metafòrica que cospa el receptor i exigeix de l'emissor un aclariment:

*Ai senyora! E com vos veig caminar per lo pedregal!. que l'un peu va tan avant que l'altre no el pot aconseguir,*

diu la Viuda a Carmesina al cap. 127, per a tot seguit denunciar la seua actitud envers Tirant. Però el recurs més explotat per aquest personatge és la creació d'un efecte d'intriga que distribueix bé al principi de l'argumentació, quan es tracta de despertar l'interés del destinatari, bé al llarg del discurs, si el que es vol és mantenir-lo:

*Senyora, si la majestat vostra sabia... (cap. 214).*

*E si vostra altesa sabia lo que diu de vós (cap. 225).*

*¿Sabeu encara què diu més? (cap. 225).*

### 5.2.2. La consideració de l'adversari.

No sols no hi ha argumentació que no nasca d'un desacord implícit o explícit, sinó que aquell que argumenta no es troba simplement davant una matèria per desenvolupar i un auditori. Hi ha, de més a més, un adversari real o potencial que defén una posició diferent o contrària a la seua, i que unes vegades és el mateix destinatari del discurs, i d'altres un tercer individu absent.

Siga com siga, l'èxit d'una argumentació depén en gran part de l'habilitat de l'orador en atacar bé la tesi contrària (i aleshores es tracta d'una refutació), bé la persona del mateix adversari, ja que és atacant així que la seua tesi es revaloritzarà.

Al capítol 227 Plaerdemavida intenta desacreditar el seu adversari, la Viuda

Reposada, i ho fa seguint un esquema semblant al del sil·logisme (és a dir, esmentant un principi general i aplicant-hi després un cas particular):

*no és negú, si mentir no vol, que puga dir sinó ab gran maldat...*

*Deixau lo dir de males gents... e deixareu lo mal dir de la Viuda endiablada, que ella és la qui fa tot aquest mal, e jo confie en Déu que tornarà tot sobre ella.*

Més endavant, al cap. 245, es repeteix la tècnica:

*Voleu creure a la Viuda Reposada les sues maldats, les quals per experiència avant se mostraran.*

De vegades, l'estratègia, es duu a terme en forma d'al·lusió, com fa la Viuda al cap. 236, on ataca Plaerdemavida i Estefania davant Carmesina, sense esmentar-ne els noms:

*E les mies obres estan en fets e no en paraules (...) no en tacanyeries ni en deshonestat ni menys en alcavoteries, així com moltes altres fan.*

La tècnica de l'al·lusió crea una complicitat entre els interlocutors que multiplica els efectes de la referència directa.

Quant a la refutació de la tesi contrària, com que ni Plaer coneix les tesis de la Viuda ni la Viuda les de Plaer, els atacs sols poden dirigir-los a la persona de l'adversari.

Hi ha, però, un pasatge on la Viuda, defenent-se dels atacs de Carmesina, demostra una vegada més, la seua arteria. Quan aquesta l'acusa al cap. 235 d'intrometre's en assumptes que no li incumbeixen i de buscar-li mal, la Viuda es justifica així:

*no deveu prendre enuig de mi si tinc un poc los ulls oberts e si tinc sentiment del que dec ni toca a l'honor vostra, qui m'és pus cara que la mia ànima.*

La seua estratègia consisteix, hipocresies a part, a canviar el sentit de les acusacions de Carmesina. Aquesta l'acusava de llevar-li el delit per donar-li dolor i mala nit, però la Viuda, pel que es desprèn de la seua justificació, no fa sinó guardar-li l'honor. Més endavant ometrà el default i es limitarà a insistir en l'origen psíquic que l'ha provocat, tal com faria en un procés l'advocat defensor de l'acusat:

*e lo default que jo us he fet, jo el vos diré: perquè us he amada e honrada més que vós ho volieu, e açò és causa del default.*

Però ací no s'acaba tot: ¿és un default vigilar per l'honor d'algú? En canviar el sentit de les acusacions en favor seu, i reiterar, malgrat tot, l'existència d'un default, la Viuda aconsegueix crear una contradicció que redueix a l'absurd l'acusació de Carmesina. Res més lluny de la lògica formal que l'argumentació que acabem de comentar.

### 5.2.3. L'ethos de l'orador.

Ja Aristòtil assenyala en la seva Retòrica, que l'*ethos* de l'orador constitueix, juntament amb el *logos* (els procediments retòrics encaminats a estimular determinades passions en l'auditori), un dels tres components de l'eficàcia de la persuasió.

En el cas que ara estudiem, l'estatus social inferior de Plaer i la Viuda, així com la poca autoritat de què disposen per a influir en les vides de Tirant i Carmesina, fa que aquestes intervinguen deliberadament en l'argumentació per a atorgar-se un paper. La Viuda, per exemple, tendeix a manifestar una postura protectora i paternalista davant Carmesina, paper aquest que representa la màxima autoritat per a l'infant (no oblidem que Carmesina sols té 14 anys):

*Après de l'honor de vostre pare e mare, no és negú qui tant se dega dolre de vós com faç jo. Per ço com tant de temps vos he tengut en los meus braços e mamat haveu de la mia llet, tinc desig de cercar-vos honors e delits (cap. 225).*

Plaerdemavida, en canvi, repeteix quaranta mil vegades a Tirant que ella és la seua servidora, però una servidora que descendeix, no dels baixos del poble romà, sinó de nobles ciutadans de Roma (vegeu cap. 277).

Per tant, l'orador pot aprofitar la seva argumentació per a explicitar en el discurs la imatge que li interessa transmetre, i que els retòrics anomenen *ethos* de l'orador. Quan l'*ethos* està compromès, la seva restitució constitueix un repte per a l'orador, puix que el públic no s'adhereix fàcilment a les tesis d'un individu de poc prestigi o de moral dubtosa, o que, simplement, no tinga autoritat per a dir el que diu.

### 5.2.4. Preterició i versemblança del missatge.

La millor forma de persuadir, va dir un filòsof, és no persuadir. L'emissor, per tant, haurà de dissimular els seus objectius i aparentar desinterés quan el desvetllament de l'estratègia emprada pogués amenaçar l'èxit de la seua argumentació. La forma més subtil en l'art de dissimular és la **preterició**, figura lògica a través de la qual es fingeix ometre allò que en realitat es diu.

La Viuda Reposada utilitza constantment aquesta tècnica, car el desvetllament de les seues intencions podria entrebancar els seus plans:

*No us vull dir més, car no só sona... (cap. 246).*

*... però aquest (el pecat) és així gran que ja la mia llengua, cansada de molt parlar, no em dóna esforç de poder-ho reiterar (cap. 268).*

*... però açò no és cosa que la mia llengua degués recitar, sinó que la gran deshonestat que comet me força dir-ho (3) (cap. 268).*

*Les altres coses celaré per no ésser prolixa (cap. 268).*

També Plaerdemavida utilitza aquesta tècnica en una ocasió, quan després d'haver recitat a Tirant la seua ascendència noble, continua dient així:

*E la glòria del meu llinatge a present jo em callaré, perquè no fretura gloriejar-me d'aquella... (cap. 277).*

Quant a la **versemblança** de l'enunciat, cal dir que, normalment, tota afirmació és i existeix només pel fet de ser afirmada. Els rumors en són un exemple. L'emissor, per tant, no té cap necessitat d'ostentar el valor de veritat del seu missatge, i si ho fa, és perquè hi ha motius que podrien entrebancar-lo.

Els enganys, les mentides i els embolics que la Viuda trama per tal de separar Tirant i Carmesina, i les contradiccions que crea entre el que hom espera d'un personatge i el que la Viuda afirma d'aquest, fan que aquesta es veja obligada a modalitzar les seues proposicions i a insistir en el valor de veritat d'aquestes. En el cap. 225, per exemple, quan intenta convèncer Carmesina que Tirant només busca en ella el seu profit, i que Estefania i Plaer hi estan implicades, afegeix:

*Deixau-vos de semblants amistats, puix sou informada de la veritat, car jo no us diria sinó tant com és l'Evangelí.*

Més endavant intentarà persuadir Tirant de la deshonestedat i la infidelitat de Carmesina, de la següent manera:

*E tot lo que jo us he recitat no pense la senyoria vostra que sien faules, car si me'n deveu haver grat e ho teniu en secret ab los vostres ulls corporals vos ho faré veure (cap. 236).*

Però les acusacions que fa de Carmesina són tan fortes i es contradiuen tant amb la imatge que Tirant s'ha fet de la seua estimada, que haurà de recórrer a la màxima prova de veritat: la constatació empírica. És aleshores quan la Viuda planejarà la història dels spills.

Insistir en el valor de veritat d'una proposició, doncs, pot ser un indicatiu que alguna cosa no funciona en la **versemblança** de l'enunciat, o que la fiabilitat de l'emissor és dubtosa. En el cas de la Viuda Reposada, per tant, el fenomen és doblement justificat.

## 6.—LA IMPLICACIÓ DEL DESTINATARI EN L'ACTE D'ARGUMENTACIÓ: TÈCNICQUES.

La implicació de l'argumentador en el missatge que produeix és innegable des del moment que acceptem la interactivitat dels actes d'argumentació; l'argumentador no és un simple alquimista que intenta manipular algú, sinó un ser doblement implicat en l'acte d'argumentació: d'un costat intervé indirectament com a persona a la qual hom reconeix unes qualitats determinades independentment del contingut o de la forma del missatge (podrà tenir més o menys prestigi, ser més o menys fiable, etc.). D'un altre costat intervé a través del mateix missatge, deixant traspuar implícitament el que és a través del que diu o afirma.

Tan important com la implicació de l'emissor, però, és la del receptor, sobretot si considerem, una vegada més, que la finalitat de l'argumentació no és altra que l'adhesió d'un auditori a unes tesis donades. Són moltes les estratègies que

pretenen implicar activament el destinatari en l'argumentació i que apunten directament al *pathos*. En destacarem sis:

a) **L'apostrofació** o interpel·lació de l'auditori és un mecanisme a través del qual l'emissor busca la complicitat del receptor. En són un exemple expressions com:

*digau-me, senyora* (cap. 127),

*mirau, senyora* (cap. 225),

que la Viuda dirigeix a Carmesina.

b) **La interrogació retòrica** aconsegueix transmetre implícitament una convicció al receptor sota la forma d'una interrogació que, de més a més, no exigeix una resposta verbal per part de l'auditori, puix que la resposta és la implícita en la mateixa pregunta. Constitueix, per tant, una forma ben astuta d'implicar el destinatari en el discurs:

*¿és cosa justa ni honesta que la vostra altesa faça tanta festa com fa a un servidor de vostre pare...* (cap. 127).

*¿E per tal home com aquest voleu perdre la perpetual fama...* (cap. 127).

*¿És tan poc lo vostre sentit, que no basteu a conèixer les pràctiques vils e deshonestes...?* (cap. 266).

Com es pot observar, es tracta de preguntes que no pressuposen una manca real d'informació sinó que impliquen emfàticament l'interlocutor cap a un assentiment o una negativa ja implícita a la pregunta.

c) **Les expressions de to provocador** que de vegades inciten el destinatari a encetar una acció contra algú, tampoc manquen als discursos de la Viuda Reposada:

*Allà foc que el crem qui semblants paraules diu* (cap. 225).

*En la mà lo porten dient qui el vol* (cap. 127).

*E més vos valria morir o no ésser eixida del ventre de vostra mare, que tal infàmia...* (cap. 127).

*Que si vos ho sabíeu com jo sé, li escupiríeu en la cara, e après a totes quantes dones són en el món, per causa d'ella* (cap. 268).

d) **L'efecte de presència**: Cal distingir l'efecte de presència a la consciència, de la presència efectiva o real d'un objecte en el nostre camp de visió. De vegades, però, aquesta presència pot ésser reforçada per un discurs o unes proposicions que pretenen multiplicar l'efecte buscat.

El sentiment, diu Perelman, considera el present sobre totes les coses. Per això, quan el present entra en la imaginació, la raó és pràcticament vençuda. I l'efecte de presència apunta directament sobre la imaginació.

Al capítol 229 Plaerdemavida recrea aquesta tècnica per tal d'estimular la passió de Tirant:

*Oh Déu, quina cosa és tenir donzella tendra en sos braços, tota nua, d'edat de catorze anys! ;Oh Déu, quina glòria és estar en lo seu llit e besar-la sovint! Oh Déu, quina cosa és com és de sang real! Oh Déu quina cosa és tenir pare emperador! ;Oh Déu, quina cosa és tenir l'enamorada rica e liberal, quita de tota infàmia!*

I més endavant, encara al mateix capítol, quan Tirant es troba amagat dins d'una caixa, a l'habitació de Carmesina, tractarà de seduir-lo així:

*Mira, senyor Tirant, vet ací los cabells de la senyora Princesa; jo els bese en nom de tu, que est dels cavallers del món lo millor. Vet ací los ulls e la boca: jo la bese per tu. Vet ací les seues cristal.lines mamelles, que tinc cascuna en sa ma: besa-les per tu: mira com són poquetes, dures, blanques e llises. Mira, Tirant vet ací lo seua ventre, les cuixes i lo secret (...)  
Oh Tirant on ets tu ara?*

Tot seguit Martorell descriu l'efecte produït en Tirant:

*Tirant tot açò mirava, e prenia-hi lo major delit del món per la bona gràcia ab que Plaerdemavida ho raonava, e venien-li de grans temptacions de voler eixir de la caixa.*

La tècnica que Plaer empra en la descripció física de la Princesa és l'amplificació, la divisió d'un tot en les seues parts, i la seua finalitat és de crear presència.

L'ús del temps present i dels deíctics **jo**, **tu**, **ací**, i **ara** reforcen aquest efecte.

De més a més cal destacar, dins la mobilització i les càrregues afectives que desperta l'efecte de presència, altres recursos també efectius en aquesta mateixa línia, com l'ús anafòric de l'expressió «vet ací» (i de «Oh Déu» del primer paràgraf) o l'abundància d'imperatius.

La presència actua de manera directa sobre la nostra sensibilitat, diu Perelman (1980 : 49), però la presència efectiva pot presentar inconvenients, puix no sols pot distraure els oients sinó que pot dur-los en una direcció no desitjada per l'orador. És el que s'esdevé al capítol en què la Viuda requereix l'amor de Tirant (cap. 286): quan aquesta es treu la roba per a gitar-se amb ell, Tirant ix espantat de l'habitació.

e) **Dramatitzar la situació** és també un mitjà ben efectiu d'estimular reaccions afectives en el destinatari, i en això la Viuda és una experta:

*Ai, senyora, la mia ànima plora gotes de sang, com hi pens en tantes maldats com ha dit de vostra altesa! (cap. 215).*

*E pres-se molt ferament a plorar e llanca's per terra tirant-se los cabells del cap, dient:*

*—Mort és lo millor dels cavallers (cap. 236).*

f) **L'efecte de connotació:** Determinats mots poden revelar per ells mateixos tot un seguit de connotacions que hom hi reconeix i que són capaços de despertar en el destinatari reaccions positives o negatives. La Viuda Reposada fa ús d'aquesta tècnica argumentativa quan intenta demostrar a Carmesina la procedència social

inferior del seu amat, dient d'ell que és «servidor de vostre pare», que ha estat «llançat per aquell famós rei de Sicília» (el presenta quasi com un desterrat) i que duu «robes d'or e de seda manllevades» (cap. 127).

D'un altre costat, Plaerdemevida, decebuda dels intents fallits de Tirant intentarà provocar-lo amb les següents expressions: «cavaller vençut», «cavaller de poc ànimo» i «malaventurat capità».

## 7.—CONCLUSIÓ.

Sens dubte, els discursos on la Viuda intenta separar Tirant i Carmesina estan molt més treballats que els de Plaer, puix aquella no rebutja res per tal d'aconseguir el seu propòsit. Per això, no sols prova totes les tècniques argumentatives a l'abast sinó que de més a més explota l'engany fins a les últimes conseqüències: simula ser vertader allò que sap fals i arriba a constatar-ho empíricament mitjançant unes tècniques que podem considerar quasi al límit de la bruixeria. En termes absoluts es podria dir que l'argumentació de la Viuda cau, de vegades, en la immoralitat.

Ara bé, tot i la força de la seua argumentació, la Viuda no aconsegueix el seu propòsit de separar la parella. L'estratègia fracassa, no perquè no haja estat adequada sinó possiblement perquè, com va dir Rousseau:

«Si c'est la raison qui fait l'homme, c'est le sentiment qui le conduit.»

## NOTES.

(1) La diferència entre les primeres i aquestes últimes, pel que fa a la teoria de l'argumentació, rau en el fet que mentre les proposicions basades en la realitat són universals i objectives, les que es fonamenten en valors o en judicis sobre la realitat no són vàlides més que per a un grup particular. Perelman assenyala que certs usos o virtuts com la fidelitat, la legitimitat, la solidaritat o l'honor, sols poden comprendre's per relació a uns valors concrets.

(2) Aquest recurs a l'exemple és una tècnica molt freqüent a l'Edat Mitjana, on la literatura tenia una clara tendència pedagògica.

(3) Perelman anomena aquest darrer i el primer, arguments que es basen en l'estructura de la realitat. El segon, en canvi, l'inclou entre els arguments que fonamenten l'estructura de la realitat ja que d'un cas particular es vol extraure una llei general.

(4) En aquests darrers exemples la preterició serveix a més de servir a un desig d'amagar-se, a una voluntat d'hiperbolització.

**BIBLIOGRAFIA.**

Aristòteles, *Retòrica*, Madrid, Aguilar, 1964.

Bellenger, L. *La persuasion*, Paris, Que sais-je?, 1985.

Ducrot, O. *El decir y lo dicho*, Barcelona, Paidós Comunicació, 1982.

*Les échelles argumentatives*, Paris, Minuit, 1980.

Oléron, P. *L'argumentation*, Paris, Que sais-je?, 1983.

Perelman, Ch. *L'Empire Rhetorique. Rhetorique et argumentation*, Paris, J. Vin, 1988.

Serrano, S. *Literatura i teoria del coneixement*, Barcelona, Laia, 1986.