

**LAS ESCAMAS INVERTIDAS DEL DRAGÓN: TRADUCCIÓN Y
COMENTARIO DEL CAPÍTULO 12 DEL *HAN FEIZI*. (APORTACIÓN
AL ESTUDIO DE LA RETÓRICA POLÍTICA EN CHINA CLÁSICA)**

**INVERTED DRAGON SCALES: A SPANISH TRANSLATION AND
COMMENTARY OF *HAN FEIZI* 12 (A CONTRIBUTION TO THE
STUDY OF POLITICAL RHETORIC IN CLASSICAL CHINA)**

Juan Luis Conde y Ting Li
Universidad Complutense de Madrid
(España)
job@ucm.es

Resumen

El filósofo Han Feizi vivió durante el período de los Estados Combatientes (c. 280-233 a.C.). Su obra, de acusado cariz político, representante de la escuela legista, serviría de inspiración a Qin Shihuang, Primer Emperador y unificador de China. La naturaleza de ese programa político le ha valido el apodo de “el Maquiavelo chino”. Los autores de este artículo hacen especial hincapié sobre el interés retórico de Han Feizi y presentan nuevas traducciones directas del chino clásico al castellano, en concreto la primera versión íntegra del capítulo 12 del *corpus*, “Dificultades de la persuasión”, el más relevante de esa reflexión. Un comentario final analiza el texto y repasa las líneas de investigación que puede ofrecer desde la perspectiva de la retórica comparada.

Palabras clave: retórica china - Han Feizi - discurso político - retórica comparada - traducción.

Abstract

The philosopher Han Feizi lived during the Warring States period (c. 280-233 BC). His work, of a neatly political character, representative of the Legist school, inspired Qin Shihuang, First Emperor and China's unifier. The tenets of this political theory have earned him the nickname “the Chinese Machiavelli”. The authors underline the rhetorical interest of Han Feizi and offer new translations directly from Classical Chinese into Spanish, including the first complete version of chapter 12, “Difficulties of persuasion”, the most relevant one as far as rhetoric is concerned. A final commentary analyzes the text and suggests some possible lines of research from the standpoint of comparative rhetoric.

Keywords: Chinese rhetoric - Han Feizi - political speech - comparative rhetoric - translation.

1. EL INTERÉS DE HAN FEIZI

Se ha dicho que el pensamiento clásico chino fue terreno baldío para la retórica, un concepto para el que ni siquiera existiría un término equivalente en aquella lengua, constituyendo esta aparente laguna una de las más llamativas asimetrías entre el saber de Oriente y Occidente. Lo que la tradición cultural europea conoce como la “filosofía” clásica china parecería así específicamente empeñada en cumplir con la proposición 109 de las *Investigaciones Filosóficas* de Ludwig Wittgenstein, en cuya conclusión se afirma: “La filosofía es una lucha contra el embrujo de nuestro entendimiento por medio de nuestro lenguaje.”¹ Sin embargo, a pesar de una desconfianza palpable hacia el abuso de la persuasión verbal, puede afirmarse que la reflexión sobre el discurso no está en absoluto ausente de ese gran legado cultural² y que la retórica supuso, en sí misma, un terreno fundamental en la batalla de las ideas (Liu, 2004: 149). Las muestras de tratadística retórica más innegables y también las más interesantes las ofrece seguramente la obra de Han Feizi, cuyo nombre³ trasmitido habría que hispanizar (invirtiendo de forma característica el orden de los lexemas chinos) algo así como “el Maestro (zi) Fei, de la familia Han”.

El nacimiento de este personaje se sitúa aproximadamente hacia el año 280 a.C. Es el final de la época conocida como Estados Combatientes, durante la cual siete reinos independientes se encuentran, como bien indica esa etiqueta, en incesante estado de guerra los unos contra los otros, solos o coaligados, en defensa de dicha independencia o en aventuras por la hegemonía. Dicho período concluiría en el 221 a. C., pocos años después de la muerte del propio Maestro Fei (en el 233), con la unificación del país y el fin del clasicismo propiamente dicho.

Como peculiaridad de Han Feizi habría que decir que era de origen noble, emparentado con la familia que regía los destinos del Estado cuya denominación coincide con su apellido. Esa circunstancia es excepcional entre los grandes filósofos de la época, procedentes por norma de las clases inferiores; en contra de lo que podría imaginarse, a Han Feizi le supondría desventajas (Watson, 2003: 3) con respecto al

¹ “Die Philosophie ist ein Kampf gegen die Verhexung unsres Verstandes durch die Mittel unserer Sprache.”

² Como prueba, véase el gran trabajo de Xing Lu (1998). Sobre el papel de Han Feizi a este propósito, véase asimismo Yameng Liu (2004).

³ La transcripción de su nombre en pinyin con marcas tonales es Hán Fēizi. Otra alternativa es Han Fei Zi y una tercera Han Fei Tzu.

resto para desempeñar su papel y, en último extremo, la razón de su muerte. Una sucinta biografía, recogida en los *Shiji* o *Registros* del historiador Sima Qian varios siglos más tarde, lo identifica como alumno del gran sabio confuciano Xunzi, de quien pudo aprender su visión de los hombres, pesimista, anti-rousseauiana, por así decirlo. Su compañero de estudios Li Si llegaría a ser primer ministro de Qin, otro de los siete Estados en que estaba dividida China a mediados del siglo III a. C., y desempeñaría un papel siniestro en el desenlace de la vida de nuestro personaje.

Han Feizi fue un rétor a la manera ateniense, esto es, un hombre implicado hasta el final de su vida en la política activa a través de su papel como consejero real. Y esto contra todas las dificultades: la leyenda lo presentaba, igual que al joven Demóstenes, como tartamudo. Frustrado por la falta de atención que le mostraba el soberano de su país de nacimiento, decidió escribir un libro, cuyo título trasmitido es homónimo de su autor. En sus cincuenta y cinco capítulos⁴ alcanzarían forma canónica las ideas políticas en torno a la conservación y el reforzamiento del Estado trasmitidas por la escuela filosófica conocida como *Fajia*, “legismo” (o “legalismo”, como se traduce alternativamente en castellano), ideas de un pragmatismo sin fisuras que le valdrían entre los politólogos el apodo de “el Maquiavelo chino”.

Su libro cayó en manos del soberano de Qin, el mismo que, andando el tiempo, llegaría a someter toda China a su poder, impulsaría la construcción de la Gran Muralla y ordenaría formar el asombroso y enigmático ejército de terracota: hoy es conocido como Qin Shihuan,⁵ el Primer Emperador. Este se mostró entusiasmado con el contenido de la obra y, acogiendo a su autor, terminaría dándole un trato ambivalente: por un lado, cedería a la intriga de su consejero Li Si para eliminar a su ex compañero de estudios, tras dejarse convencer de que su sangre Han resultaría siempre incompatible con sus servicios a Qin; pero, por otro, el rey se identificó con el “soberano ilustrado” que reclaman las páginas del filósofo legista y se sirvió de sus ideas para construir el despotismo político que caracterizaría su gobierno.

Existe una traducción parcial del *Han Feizi* al castellano, citada en bibliografía y obra de Gabriel García-Noblejas y Yao Ning. Sin embargo, el interés de este trabajo, cuya primera edición se publicó en Madrid en 1998, se centra en el aspecto político de la obra de nuestro autor, y no en el retórico. Los autores del presente artículo colaboran

⁴ Como sucede con otros clásicos del pensamiento chino, no todos los textos agrupados bajo su nombre pueden atribuírsele. Hay constancia de interpolaciones posteriores y en algunos casos el debate sobre la autoría permanece abierto.

⁵ Otras alternativas son Qin Shi Huang o Qin Shi Huangdi (p. e. San Ginés Aguilar, 2010: XIII).

en un proyecto cuyo objetivo es el de ofrecer una traducción comentada al castellano de los pasajes más relevantes desde el punto de vista retórico del *corpus* atribuido a Han Feizi.⁶ Las versiones que aquí ofrecemos forman parte de ese trabajo.⁷

Hemos añadido un comentario final, breve en relación con la densidad informativa y el interés que ofrece el capítulo 12. Nuestro comentario se centra fundamentalmente en las posibilidades de explotación del texto desde la perspectiva de la retórica comparada, y en concreto de aquellos aspectos que pueden ser contrastados con la teoría retórica clásica europea, es decir, greco-latina. En esta contribución nos hemos limitado a apuntar algunas posibles líneas de investigación.

2. CARA AL NORTE: UNA POSICIÓN ARRIESGADA

Debemos tener en cuenta que las condiciones de enunciación de la suasoria política son muy distintas en la China antigua y en el mundo greco-romano. El orador ateniense del siglo V a. C. hablaba desde el centro del ágora para la asamblea de los varones libres, sus iguales legales por obra de la democracia y situados físicamente a su misma altura; si intervenía fuera del Senado, el magistrado romano del I a. C. se dirigía desde una situación prominente del Foro, la tribuna de los oradores (los *Rostra*), a la masa de ciudadanos-subordinados. Pues bien, en lugar de los discursos de los líderes a sus iguales o a sus subalternos, como en la Europa grecolatina, en la China de los Estados Combatientes la forma más característica de la suasoria política (*shui*) se desarrolla en una situación radicalmente diferente: son discursos de los subalternos a los líderes o, más exactamente, al líder único, el rey.

En esta particular transacción oratoria hay así dos personajes fundamentales que adoptan diferentes papeles según consideremos distintos aspectos de su relación. En primer lugar representan dos polos de una relación política, de una relación de poder: se contraponen así como el rey (soberano, monarca: el superior) y su ministro (el subordinado, el inferior). En segundo lugar, actúan como complementos de un eje lingüístico y retórico: representan respectivamente al oyente y al hablante o, dicho de una manera técnica, al auditorio y al orador. Finalmente, si nos ceñimos al ámbito retórico y recurrimos a la terminología clásica europea, podemos atribuirles títulos en

⁶ La edición en la que nos basamos es la de W. K. Liao (1939 y 1959), quien divide el conjunto de la obra en veinte libros. En paralelo a su traducción inglesa, el texto original puede encontrarse al completo en Internet, en el portal de la Universidad de Virginia.

⁷ Se trata del proyecto de investigación FFI2013-41410-P, “Las retóricas del clasicismo”, financiado por el Ministerio español de Ciencia e Innovación.

función del subgénero oratorio que los vincula: la retórica latina lo conocía como *genus deliberatiuum* (*bouleutikón* en la griega) y podría traducirse con provecho como suasoria política o discurso político. En la tratadística latina podemos encontrar asociados a este subgénero la figura del *deliberans* (aquél que solicita una opinión respecto a un problema) y el *suasor* (aquél que proporciona consejo u opinión, quien pronuncia efectivamente el discurso). Hemos tenido que encontrar términos castellanos para esta dicotomía y hablar de “consultante” (su equivalente chino sería *suǒ shuì*) y “consejero” (o “asesor”). El término que describía a estos últimos, *yóu shuì*, es una expresión que se utiliza en mandarín contemporáneo para “lobby”.

Así pues, el consejero chino del siglo III a. C. intenta convencer a un único oyente, el rey, superior a él y que le observa desde arriba, sentado en su trono que está inexcusablemente orientado hacia el sur. El orador, enfrentado al soberano, tiene una postura humillada con los ojos vueltos al norte y al hablar no sólo se juega la capacidad de persuasión como el orador griego o el romano, sino también, literalmente, la vida. Su posición es especialmente delicada y arriesgada (Garrett, 2012: 369). El propio Han Feizi nos ha dejado una dramática y detallada ejemplificación de los peligros que acechaban a los consejeros. En el capítulo 3, titulado “Sobre la dificultad de hablar”, en un pasaje dirigido al soberano de Han puede leerse: “Si Vuestra Majestad no confía en los discursos, en los casos triviales se los juzga como calumnias o difamación, mientras que en los casos serios a los consejeros se les condena a muerte.”

Y, a continuación, Han Feizi recuerda la triste forma en que concluyeron algunos de estos “casos serios”:

Al marqués Yi lo asaron a la parrilla, al marqués Gui lo hicieron tasajo, a Bi Gan le sajaron el corazón, al conde Mei lo hicieron picadillo. Yi Wu fue encadenado, Cao Ji tuvo que huir a Chen, Baili Zi mendigaba por la calle, Fu Yue fue vendido varias veces como esclavo y a Sunzi le extrajeron las rótulas en Wei. (...) Gongsun Yang huyó a Qin, Guanlong Feng fue ejecutado. A Chang Hong le hicieron picadillo los intestinos, a Yinzi lo arrojaron a las zarzas, a Sima Ziqi lo mataron y su cadáver quedó flotando en el río, a Tian Ming lo trocearon. Mi Zijian y Ximen Bao no querían conflictos, pero fueron ejecutados. Dong An murió y su cuerpo quedó expuesto en el mercado. Zai Yu no evitó que Tian Chang lo matara. A Fan Ju lo golpearon en Wei hasta romperle las costillas.

Esa, por decir algo, difícil posición de sumisión e indefensión del orador político ante la mente a la que, no obstante, se pretende persuadir y, en cierto modo, dominar por medio de la palabra hace de la reflexión retórica china un campo especialmente fructífero e interesante, a fuerza de insólito, para el especialista europeo. Acuciada por esa urgencia vital la consejística china desarrolló un interés por el conocimiento de su

particular público, el gobernante ambicioso y astuto, de su psicología, su mentalidad, su carácter, su hermenéutica (Lu, 1998: 275). Ese es el material que nutre lo que, con palabras griegas, llamaríamos la teoría retórica de Han Feizi. Presentada en forma de consejos y advertencias a quienquiera que pretendiese seguir sus pasos (a otros consejeros, por tanto), dará como resultado un muy precoz estudio de desconstrucción, tal y como puede observarse en el capítulo 12, titulado “Dificultades de la persuasión” (*Shuì nán*). A continuación ofrecemos una primera traducción al castellano.

3. LAS DIFICULTADES DE LA PERSUASIÓN: TRADUCCIÓN DE HAN FEIZI 12.

El editor de nuestro texto de referencia, W. K. Liao, divide el capítulo 12 del *Han Feizi* en tres partes numeradas. Nosotros notamos en números romanos 6 párrafos, siguiendo criterios de unidad temática y formal. La segunda parte de Liao coincide con nuestro párrafo 3 y su tercera sección se inicia con nuestro párrafo 4. Asimismo numeramos hasta 56 pasajes para mayor facilidad en las referencias del comentario, para visibilizar algunos aspectos de la construcción del texto y para estimular, al mismo tiempo, una lectura más atenta. Los distintos epígrafes descriptivos que encabezan secciones y subsecciones son también objeto de explicación en el comentario posterior.

Dificultades de la persuasión

I.

1 Las dificultades de persuadir, en general, no residen en poseer la inteligencia para convencer al soberano, ni en tener elocuencia para aclarar mis opiniones, ni en atreverme a expresar mis ideas con libertad y sin tapujos.

2 En general, las dificultades de persuadir radican en conocer el corazón del consultante para poder adecuar a él mis palabras.

Problemas de aceptación

3 Si el consultante persigue la buena fama mientras tú le aconsejas en nombre del beneficio craso, serás despreciado por plebeyo, se te dará un trato de inferior y con seguridad caerás en desgracia y serás apartado.

4 Si el soberano persigue el beneficio craso mientras tú le aconsejas en nombre de la buena fama, entonces se te considerará poco intrigante e ignorante de las cosas, y nunca serás aceptado.

5 Si el soberano persigue el beneficio craso en secreto pero en público busca la buena fama y tú le aconsejas en nombre de la buena fama, puede que parezca convencido pero, en realidad, mantendrá su distancia contigo; si, en cambio, le aconsejas en nombre del beneficio craso, tus palabras serán aceptadas en secreto pero, en público, serás apartado.

6 Estas circunstancias no pueden ignorarse.

II.

Los peligros que acechan al consejero

7 Los asuntos salen bien si se mantienen en secreto y fracasan si se divulgan.

8 Ni siquiera hace falta que el consejero revele deliberadamente el secreto: basta con que se le escape algo que tenga que ver con lo que el soberano quiere ocultar. En ese caso, está en peligro.

9 Cuando el soberano emprende públicamente un proyecto, pero tiene un objetivo diferente, si el consejero conoce no sólo la razón declarada, sino también su verdadero propósito, en ese caso, está en peligro.

10 Cuando el consejero traza un extraordinario plan apropiado para el soberano, que un hombre perspicaz deduce por indicios, si el secreto se filtra al exterior, el soberano pensará que es el consejero quien lo ha filtrado. En ese caso, está en peligro.

11 Si el consejero agota sus palabras antes de que el favor que le concede el soberano sea completo, aunque consiga persuadirle y tenga éxito, su mérito se olvidará fácilmente; si no consigue persuadirle y fracasa, el consejero quedará bajo sospecha. En ese caso, está en peligro.

12 Si el soberano comete faltas y el consejero habla con franqueza de rectitud y moral, desafiando así sus vicios, en ese caso está en peligro.

13 Si el soberano se topa por casualidad con una idea que quiere hacer pasar por propia y el consejero llega a saberlo, en ese caso está en peligro.

14 Quien pretende convencer al soberano de que haga lo que no puede hacer o de que deje de hacer lo que no quiere dejar de hacer, está en peligro.

Psico-estilística: la desconstrucción del orador por parte del auditorio

15 Por otra parte, si le hablas de hombres importantes, pensará que estás menospreciándolo; si le hablas de hombres insignificantes, pensará que estás dándole importancia.

16 Si le hablas de algo que le gusta, pensará que lo estás utilizando para conseguir favores; si le hablas de algo que le disgusta, pensará que estás poniendo a prueba su carácter.

17 Si tu argumentación es simple, pensará que eres poco inteligente y torpe; si tu argumentación es minuciosa y detallada, pensará que es excesiva y morosa.

18 Si no entras en detalles y generalizas, dirá que eres cobarde e incapaz; si reflexionas sobre cada punto y te extiendes, dirá que eres pueblerino y petulante.

19 Estas dificultades de la persuasión no pueden ignorarse.

III.

Orgullo y vergüenza: curso de “mano izquierda”

20 En general, lo esencial de la persuasión consiste en embellecer aquello de lo que el consultante siente orgullo y disimular aquello de lo que se avergüenza.

21 Si el soberano persigue algún fin privado, tienes que empujarle en nombre de la justicia pública.

22 Si abriga una intención malsana pero no puede dejarla, debes embellecerla hasta que parezca positiva y quejarte de que no la lleve a cabo.

23 Si abriga una ambición que en realidad no puede alcanzar, debes enumerar sus defectos, exponer sus perjuicios y mostrarte de acuerdo en que no la lleve a cabo.

24 Si quiere presumir de su capacidad, debes enumerar diferentes casos de la misma categoría que le sirvan como referencia, de manera que aplique tus ideas, pero tienes que fingir que no sabes que van a ayudarle a presumir de su capacidad.

25 Si quieres convencerle de que establezca relaciones internacionales armoniosas, debes tratar el asunto como si fuese una causa gloriosa, pero discretamente insinuar su concordancia con el beneficio privado del soberano.

26 Si quieres referir asuntos peligrosos y dañinos, tienes que hacerte abiertamente eco de las quejas y protestas, y discretamente insinuar el perjuicio personal para el soberano.

27 Elogia a la gente que está haciendo lo mismo que hace él; pondera las actitudes que obedecen al mismo plan que las tuyas.

28 De quienes comparten con él la maldad, hay que defender la inocuidad; de quienes sufren los mismos fracasos, hay que afirmar que no causan pérdida alguna.

29 Si piensa que tiene mucha fuerza, no le enfrentes con ninguna dificultad insuperable.

30 Si piensa que toma decisiones audaces, no le enojas señalando sus defectos.

31 Si piensa que sus planes son inteligentes, no le avergüences recordándole sus fracasos.

El triunfo de la persuasión

32 Cuando el contenido de tus palabras no le contraría y son claras sin restricción, ya puedes actuar con toda tu inteligencia y elocuencia.

33 Cuando dominas estas reglas, puedes ya intimar con él sin suscitar sospechas, de modo que estás en condiciones de ejercer la persuasión a fondo.

34 Yi Yin había sido cocinero y Baili Xi,⁸ esclavo: ambos intentaban de esa manera acercarse a los soberanos.

35 Estos dos hombres eran sabios, pero incluso así no pudieron poner en práctica la persuasión sin rebajarse a oficios tan rastreros. ¡Qué humildad!

36 Ahora bien, si tuviera que ser cocinero o esclavo, pero mis palabras pudieran aceptarse y así revitalizar el Estado, no hay en ello vergüenza para un hombre capaz.

37 Cuando, con el paso del tiempo, el favor que le concede el soberano es completo, muestra profunda confianza en él, no sospecha de él ni le condena si discute con él, en ese momento, el consejero puede sopesar claramente las ventajas y desventajas para construir el éxito del monarca e indicar directamente lo verdadero y lo falso para hacerse valer. Si el consejero y el soberano se tratan así el uno al otro, el objetivo de la persuasión se habrá cumplido.

IV.

Mithistorias

38 En otros tiempos, el Duque Wu de Zheng quería invadir Hu. Intencionadamente casó a su hija con el soberano de Hu para complacerlo.

⁸ Se trata del mismo personaje al que se identifica más arriba como Baili Zi.

39 Luego les preguntó a sus ministros: “Quisiera llevar a cabo una acción militar. ¿Qué país podemos invadir?” El funcionario Guan Qisi contestó: “Podría ser Hu”.

40 Se enfadó el Duque Wu y lo mató, diciendo: “Hu es nuestro país hermano. ¿Por qué propones que lo invadamos?”

41 Al tener noticias de esto, el soberano de Hu pensó que Zheng era amistoso con él, y por eso no tomó precauciones contra Zheng. Entonces Zheng atacó Hu y lo conquistó.

42 Había un hombre rico en Song. Un día llovió y el muro de su casa se deshizo. Su hijo dijo: “Si no reconstruimos el muro, seguro que vendrán ladrones.” Lo mismo dijo su viejo vecino.

43 Por la noche, como le habían pronosticado, le robaron mucho dinero. Su familia encomió la inteligencia del hijo, pero sospechó del viejo vecino.

44 Lo que dijeron estos dos hombres, Guan Qisi y el viejo vecino, resultó ser lo cierto. Sin embargo, el del asunto más grave fue condenado a pena de muerte y el del asunto más liviano quedó bajo sospecha. No tuvieron dificultad para formarse una opinión, pero no supieron cómo tratarla.

45 Por eso, cuando las palabras de Rao Chao resultaron ciertas, para Jin era un sabio, pero fue ejecutado por Qin. Eso no puede ignorarse.

V.

Los mudables sentimientos del auditorio

46 En el pasado, Mizi Xia gozaba del favor del soberano de Wei. Según la ley del estado de Wei, “Quien use la carroza del soberano a escondidas será condenado a la amputación de los pies.”

47 Un día, la madre de Mizi Xia se puso enferma. Alguien tomó un atajo para avisarle en plena noche. Para salir, Mizi Xia se montó en la carroza del soberano, alegando en falso que era orden suya.

48 Al enterarse de eso, el monarca consideró que era muy noble, y dijo: “¡Qué piadoso! Por su madre hasta olvidó que iba a ser condenado a la amputación de los pies.”

49 Otro día, cuando acompañaba al soberano en un paseo por el huerto, probó un melocotón muy dulce. No terminó de comérselo sino que ofreció a su acompañante lo que quedaba.

50 Se dijo el soberano: “¡Cómo me quiere! Incluso renuncia al placer del buen sabor y me deja comerlo.”

51 Conforme el aspecto de Mizi Xia se marchitaba, el favor del soberano se debilitaba. Una vez ofendió al soberano, y éste se dijo: “Este hombre montó una vez en mi carroza con el pretexto de que era una orden mía y otra vez me dio a comer un resto de melocotón.”

52 Los actos de Mizi Xia siguieron siendo los mismos, pero al principio se le consideró noble y después se encontró condenado porque el amor del soberano se trocó en odio.

53 Por lo tanto, cuando alguien goza del favor del soberano, su inteligencia sirve y la intimidad con él aumenta; tan pronto como el soberano le odie, la inteligencia dejará de servir, recibirá condena y se le apartará.

54 Por esta razón, quien pretenda contradecir, persuadir, argumentar y comentar, debe estudiar los sentimientos de favor y odio del soberano antes de empezar.

VI.

Analogía: la clave del éxito del orador

55 El dragón es un animal. Una vez domesticado, puede ser apacible y la gente puede montarse en él. Sin embargo, debajo del cuello tiene escamas invertidas que miden un pie. Si alguien se las toca, lo matará.

56 También las tiene el soberano. Los consejeros que pueden evitar sus escamas invertidas están en condiciones de dominar el arte de la persuasión.

4. COMENTARIO

Podemos observar que una primera parte temática agruparía a los párrafos 1 y 2: en ellos se proporciona al potencial consejero una larga serie de advertencias con respecto a los problemas que debe afrontar y los peligros personales que corre en su función. Como complemento a esta sección, el largo párrafo 3 ofrece una serie de consejos en positivo a fin de que la persuasión pueda triunfar. Los párrafos 4 y 5 agrupan la mayor parte de los *exempla*, es decir, elementos narrativos que acuden a la mente del autor como ilustraciones de algunos aspectos de sus ideas. Calificamos estas narraciones de “mithistóricas” sirviéndonos de un adjetivo procedente de la *Historia Augusta* latina (*mythistoricus*) (*Vop. Firm.* 1) que ha tenido cierta fortuna para denotar elementos narrativos en los que los hilos de lo histórico y lo ficticio se confunden de manera difícil de desmadejar. No entraremos aquí a comentar esos elementos del

capítulo en su detalle, pero, para comprender su naturaleza mithistórica basta señalar que, por ejemplo, mientras el Duque Wu de Zheng es un personaje histórico, Mizi Xia es legendario. Junto a ellos, en “el hombre de Song”, se explota una anécdota tradicional. El *Han Feizi* se nutre de un gran número de estas narraciones que, con cierta frecuencia, traen a la mente relatos de otras procedencias culturales comparables en argumento, motivo o algún otro elemento básico. Un estudio de las relaciones entre tales narraciones ejemplares abriría otra línea de investigación: entre otros objetivos, comprobando su recurrencia transcultural se contribuye a “desmadejar” su trama, al permitir aclarar el grado de desconexión con la historia de determinada anécdota.

Finalmente, el párrafo 6, el más breve, nos ofrece la imagen final que sirve de coda al texto, y que pretende subsumir el conjunto de problemas y dificultades de la persuasión (retos, dirían hoy los políticos) y al mismo tiempo la posibilidad real de su triunfo. Las escamas invertidas del dragón como metáfora de las dificultades de la persuasión representan un singular detalle aplicado de anatomía fantástica, seguramente tradicional.⁹ Es un buen ejemplo del uso constante que el autor hace de la analogía (Lu, 1998: 283). El lector puede valorar su belleza y adecuación: triunfar como orador equivale a domar al dragón.

De manera transversal, el lector habrá podido asimismo percibir el sistema de anáforas y repeticiones de diverso tipo (a veces auténticas letanías) que sostiene el avance de la exposición, y no haremos aquí más hincapié en ello. A pesar de ese misterioso aire de letanía el texto es en su conjunto extraordinariamente ameno y sus puntos de interés muy diversos. Podría plantearse, por ejemplo, un trabajo de retórica filosófica que comentase el recurso que hace el autor a generalidades, tópicos (proverbiales o no) que nosotros tratamos como premisas o corolarios al situarlos al comienzo o al final de los párrafos que hemos señalado (p.e. los pasajes 1-2, 7, 20 ó 54): son los puntos fuertes que se desarrollan en ejemplificaciones concretas dentro de su correspondiente párrafo. Por otra parte, la presencia de los que hemos denominado “papeles de la transacción oratoria” (con su diverso valor narrativo, retórico o psicológico) es omnipresente: en uno u otro papel, el soberano y el ministro, el auditorio y el orador, el consultante y el consejero desnudan sus emociones. Sin embargo, Han Feizi no es precisamente un autor que acote con cuidado en el texto estas funciones y en gran medida es el lector o en su caso el traductor quien debe suplir tales personajes o

⁹ ¡Y muy difundida hoy día, a juzgar por los numerosos videojuegos que explotan ese motivo!

encarnaciones. Nosotros hemos repartido con mayor o menor fortuna estos papeles a lo largo de nuestra traducción.

Dàng: la conexión aristotélica

El arranque del capítulo es de una gran energía literaria y retórica. Nótese que al consejero chino (con quien se identifica por medio del uso de la primera persona) Han Feizi le da por supuesto el talento y también el valor para afrontar su tarea asesora. A pesar de las terribles amenazas que se ciernen sobre el consejero, de las que da una idea la retahíla de represalias citada más arriba, el Maestro Fei sitúa la verdadera dificultad de su tarea *en otra parte*. Es un problema técnico, no político: es un problema de orador, no de ministro. La verdadera dificultad de la persuasión (pasaje 2) se traslada al correcto conocimiento que el orador tiene del auditorio y a su capacidad para adecuar a él sus palabras (Lu, 1998: 275). A los lectores de Aristóteles la palabra “adecuar” les sonará familiar. En cualquier caso, no hace falta ser un experto en retórica griega para detectar la sorprendente afinidad de sus respectivos planteamientos.¹⁰ El concepto que podría equipararse con el griego *tò prépon* (lo adecuado, lo apropiado, lo conveniente) o con su traducción latina (*decorum*),¹¹ la idea de “adecuación retórica”, se dice en chino clásico *dàng*.

Pero, como bien observa Liu (2004: 149), Han Feizi va más allá del familiar énfasis en la necesidad que tiene el orador de adaptarse y adecuar sus palabras a su auditorio. Al enfatizar que no tiene por qué haber acuerdo respecto a la eficacia del mensaje o los valores que lo acompañan en la percepción respectiva del auditorio y del orador, se subraya la distancia entre una y otra subjetividad. La adecuación, el *dàng*, opera en función de esa compleja intersubjetividad. Han Feizi se centra en la dificultad de captar

¹⁰ No es una coincidencia casual. Exactamente igual que Aristóteles en el libro primero de su *Retórica* (I, 2, 1356a), en el capítulo 37 del *Han Feizi* se subraya nítidamente la necesidad de una separación analítica entre hablante, oyente y discurso (Liu, 2004: 148). Compárese: Aristóteles: “De entre las pruebas por persuasión, las que pueden obtenerse mediante el discurso son de tres especies: unas residen en el talante *del que habla*, otras en disponer al *oyente* de alguna manera y, las últimas, *en el discurso mismo*, merced a lo que éste demuestra o parece demostrar.” (Subrayado nuestro). Han Feizi: “Master Li has defined as ‘tiao yan’ eloquent speech that pleases the audience but does not conform to reason. And yet ‘eloquence’ is a quality of *the speaker*. Being ‘pleased’ is a state of *the listener*. Since *speech* and he who listens to it are two entirely different entities, ‘not conforming to reason’ applies only to the speech and has nothing to do with the listener.” (Traducción de Yameng Liu, subrayado nuestro).

¹¹ *Vt enim in vita sic in oratione nihil est difficilius quam quid deceat videre. prépon appellant hoc Graeci, nos dicamus sane decorum.* “De la misma forma que en la vida, también en los discursos lo más difícil es ver qué es lo que conviene. *Prépon* llaman los griegos a esto; nosotros lo podemos llamar más bien ‘lo conveniente’.” (Cic., *Orat.* 70).

motivos ocultos o subyacentes, invitando al orador a no hacer caso de las creencias y opiniones que la decencia pública hace aparentar a su auditorio, puesto que no son fiables para diseñar su estrategia persuasiva. El punto de vista que adopta el severo “Maquiavelo chino” revela una gran fuerza de penetración psicológica. La idea de adecuación o *dàng* entra en dependencia de ese metafórico corazón (*xīn*) en el que se reúnen las nociones contrapuestas a la apariencia o *prima facies* del consultante: sus motivos profundos, ocultos y verdaderos. Al depender de ese elemento, la dificultad del *dàng* se complica hasta honduras lacanianas.

A la lectura que de ambas subjetividades, la del consultante y la de su asesor, exhibe Han Feizi en el capítulo 12 y en otros lugares de su obra podríamos llamarla desconstructiva, si se nos permite referirnos así a su insistencia en la discrepancia entre motivos aparentes y reales, o en la necesidad de una hermenéutica del discurso que desvele las intenciones últimas de quien lo pronuncia y también de quien lo escucha. En cierto modo, la personalidad del consultante y del consejero permiten desarrollar dos retóricas complementarias: un arte de la escucha¹² y otro de la estrategia del discurso.

Los dos primeros párrafos, en los que se hace sumario de los peligros y dificultades que debe afrontar el orador, se inician con una serie de pasajes (3-5) en los que la temática podría ponerse con cierta facilidad en conexión con la teoría clásica del exordio, y más en concreto de la *captatio benevolentiae*: se trata de resolver el problema *previo* de cualquier intento de persuasión, la aceptación del orador por parte del auditorio. Naturalmente, antes de tener opción de pronunciar su discurso, el ministro debe asegurarse la atención del soberano (algo que, por cierto, no le resultó sencillo al propio Han Feizi, como prueba su fracaso en la corte de Han). Si es rechazado, toda posibilidad de influencia sobre él ha terminado.

En advertencia de sus efectos, Han Feizi ofrece un análisis profundo de la actividad hermenéutica que el consultante hace del ministro en tanto que orador (15-19). Se muestra al soberano sirviéndose de una psico-estilística para catalogar a su ministro, para penetrar las intenciones ocultas y los deseos de su brazo derecho.¹³ En lo que atañe a la relación entre política y comunicación, es muy interesante observar cómo el propio

¹² Véase el apartado que Xing Lu titula “The Art of Listening” (1998: 279) y en el que se hace referencia, entre otros, al pasaje en que Han Feizi recomienda al soberano escuchar las alocuciones de sus consejeros “como si estuviese borracho” (*Han Feizi* 8).

¹³ Un complemento de esta parte se ofrece en el capítulo 3, titulado “Sobre la dificultad de hablar”, y en cuya traducción estamos trabajando en este momento.

consejero *forma parte* del mensaje público del rey: su superior lo amparará o lo marginará como símbolo público de su propia conciencia.

“En la tradición china, Han Fei fue el primero en reconocer la complejidad y sutileza existente en la mente del auditorio y en articular estrategias para penetrar en ella”, afirma Xing Lu (1998: 277). Podría decirse que el parágrafo 3 parece un auténtico manual de “mano izquierda”, es decir, una muestra típica (y brillante) del ejercicio persuasivo a que se ve obligado alguien en posición de inferioridad para persuadir a alguien en posición de ventaja o superioridad. Podría intentar adaptarse sin gran dificultad a situaciones actuales en las que debemos convencer al jefe en contra de su suspicacia: la receta china (pasaje 20) es reforzarle el orgullo (masajear el punto en que se encuentran su satisfacción y su beneficio, por así decirlo) y teparle las vergüenzas (echar tierra sobre lo que se le puede afean, no ahondar en ello y ayudarle siempre a salvar la cara).

A la hora de administrar esa regla maestra que ofrece Han Feizi para persuadir a nuestros mandos, el juicio que haga el orador sobre su auditorio no debe ser, pues, menos profundo. De ese fondo psicológico del consultante depende la eficacia final del trabajo retórico del consejero, representado en esa interesante secuencia de términos técnicos que se nos ofrecen (54): contradecir (*jiàn*), persuadir (*shuì*), argumentar (*tán*) o comentar (*lùn*). La volubilidad de los sentimientos regios, dice Han Feizi, ahonda la dificultad. Como pretende ilustrar el *exemplum* de Mizi Xia (46-54), los reyes son caprichosos, y un mismo comportamiento de su ministro podrá ser interpretado de forma positiva o negativa en función de un cambio aleatorio en la actitud anímica del soberano.

Gāo míng y hòu lì: *los fines del discurso deliberativo*

En lo que respecta al estilo expositivo, merece la pena subrayar su uso intensivo de oposiciones y contrastes en clave dual. Explicar la distribución de esos contrastes semánticos es una tarea investigativa. Unas de esas oposiciones están al servicio del rotundo peso de lo psicológico en el auditorio (vergüenza/orgullo; amor (favor)/odio); otras encubren la oposición entre *yīn* y *yáng* (secreto/público; abiertamente/discretamente). Una contraposición conceptual que ofrece interesantes posibilidades comparativas es la que opone a *gāo míng* y *hòu lì*, la buena fama y el beneficio craso, como motivaciones u objetivos que puede perseguir el consultante y

sobre los que el consejero debe establecer los términos de su argumentación (pasajes 3-5). Estos conceptos coinciden con lo que la tratadística latina llamaba *finis* del discurso deliberativo: los móviles de la acción, los objetivos y bienes (*bona*) cuya consecución centra el debate.¹⁴

Como es sabido, la canónica latina distingue entre *honestas* (o *dignitas*) y *utilitas* (o *commoditas*), siguiendo de cerca las categorizaciones griegas de raigambre aristotélica y estoica que se basan en la virtualidad o la materialidad de su índole. Al lado de móviles de tipo material, que atañen al cuerpo o a la fortuna (*beneficia* o provechos: salud, belleza, prestigio, dinero, poder), hay una serie de razones de comportamiento que, como las *uirtutes*, se basan en la obtención de retribuciones o bienes “virtuales” o inmateriales, que compensan por sí mismos. Son los comportamientos por principios o ideales. Se sitúan en el polo de la *honestas*, que podemos traducir como “moral” o “decencia”.

A primera vista, la elección propuesta por Han Feizi pudiera parecer una disyuntiva del tipo elaborado por la tradición latina, una elección entre el desprendimiento (o la filantropía) y su contrario, el egoísmo (o la avaricia), entre un ideal y un interés. Pero no se trata de una alternativa a ese nivel, y en ese sentido pueden ayudarnos a valorarlo un ejercicio transcultural. Con todas las reservas y prevenciones necesarias, un uso cruzado de categorías podría permitirnos observar el diverso tratamiento de este tipo de tópicos en las distintas culturas.

Si trasladamos los conceptos contrapuestos *gāo míng* y *hòu lì* al inventario que hace Marco Tulio Cicerón (*Part. or* 87-88)¹⁵ comprobaremos que la alternativa que ofrece Han Feizi se mantiene exclusivamente en la casilla de la *utilitas*. No hay ninguna duda de ello para *hòu lì*, pero tampoco *gāo míng* pertenecería para Cicerón a la *honestas*, no es una cuestión de principios. Aunque de orden inmaterial, y por tanto próxima a éstos, la fama o la *gloria* es un *beneficium*.

Gloria et praeda, la gloria y el botín (o, como diría Han Feizi, la alta fama y el beneficio craso), formaban parte del desinhibido argumentario bélico romano de época republicana hasta la Segunda Guerra púnica, a fines del siglo III a. C. (Conde, 2008:

¹⁴ Es la primera discusión técnica en el apartado que Quintiliano dedica al discurso deliberativo (3,8,1ss).

¹⁵ “De los bienes que se persiguen por sí mismos, unos se persiguen en nombre de los principios (*honestate*) y otros por algún tipo de beneficio (*commoditate*): en nombre de los principios, los que se derivan de aquellas virtudes que, como dijimos antes, son honrosas por sí mismas; por beneficio se toman aquellos bienes que atañen al cuerpo o a la fortuna. Algunos de éstos forman prácticamente parte de los principios, como los cargos políticos o la *gloria*, y otros son de otra naturaleza, como la fuerza física, la belleza, la salud, la alcurnia, las riquezas, las redes clientelares.” (La traducción y el énfasis son nuestros).

103). Luego, la influencia del pensamiento griego y su ética eliminó del discurso público de la aristocracia el concepto de “botín” y, por tanto, la apelación a la ganancia material en sus justificaciones. No deja de ser llamativo el que, según una afirmación de Cicerón (una de las grandes cabezas de la política romana de su época, no lo olvidemos), la prevalencia de un tipo u otro de *finés*, la moral o el provecho, se corresponde con la existencia de un doble auditorio, “uno ignorante y rústico que antepone siempre el beneficio a los principios, y otro civilizado y educado, que antepone la decencia a todo” (*Part. or.* 90). Para Cicerón, ese auditorio civilizado y educado era el Senado de Roma. Si cruzamos sus categorías con las de Han Feizi, habría que concluir que semejante idealismo ciceroniano es perfectamente ignorado por el filósofo chino. Para éste, los únicos fines que persigue el auditorio-poder, diáfanos u ocultos, elevados o rastreros, son beneficios. A través de la comparación podemos intuir, pues, los distintos caminos que siguió la relación entre el discurso político y la realidad a partir del siglo III a.C. en China y Roma antiguas.

BIBLIOGRAFÍA

- ARISTÓTELES (1990); *Retórica*, introducción, traducción y notas por Quintín Racionero. Madrid: Gredos.
- CICERÓN, Marco Tulio (1991); *El orador*, trad. de E. Sánchez Salor. Madrid: Alianza.
- CONDE, Juan Luis (2008); *La lengua del imperio. La retórica del imperialismo en Roma y la globalización*. Alcalá la Real: Alcalá Grupo Editorial.
- GARRETT, Mary M. (2012); “‘What Need is There of Words?’ The Rhetoric of *Lü Annals* (*Lüshi chunqiu*)”, en *Rhetorica* 30, 4 (Autumn), pp. 354-374.
- HAN FEI ZI (2010); *El arte de la política (Los hombres y la ley)*. Madrid: Tecnos.
- HUANG, Lee-Feng (2001); *Europäische und chinesische Rhetorik im Vergleich*. Berlín: Logos Verlag.
- LIAO, Wen-K'uei (1939); *The Complete Works of Han Fei Tzu* (vol. 1). Londres: Probsthain. Disponible en:
<<http://www2.iath.virginia.edu/saxon/servlet/SaxonServlet?source=xwomen/text/s/hanfei.xml&style=xwomen/xsl/dynaxml.xsl&chunk.id=tpage&doc.view=toc&doc.lang=bilingual>> (última visita: junio de 2014).
- LIAO, Wen-K'uei (1959); *The Complete Works of Han Fei Tzu* (vol. 2). Londres: Probsthain. Disponible en:

<<http://www2.iath.virginia.edu/saxon/servlet/SaxonServlet?source=xwomen/texts/hanfei.xml&style=xwomen/xsl/dynaxml.xml&chunk.id=tpage&doc.view=toc&doc.lang=bilingual>> (última visita: junio de 2014).

- LIU, Yameng (2004); “‘Nothing Can Be Accomplished If the Speech Does Not Sound Agreeable’: Rhetoric and the Invention of Classical Chinese Discourse”, en Carol S. Lipson y Roberta A. Binkley (eds.), *Rhetoric Before and Beyond the Greeks*. Albany: SUNY Press, pp. 147-164.
- LU, Xing (1998); *Rhetoric in Ancient China, Fifth to Third Century B.C.E. A Comparison with Classical Greek Rhetoric*. Columbia: U. of South Carolina Press.
- SAN GINÉS AGUILAR, Pedro (2010); “Estudio Preliminar”, en Han Fei Zi, *El arte de la política (Los hombres y la ley)*. Madrid: Tecnos.
- SCHLEICHERT, Hubert-Roetz, Heiner (2013); *Filosofía china clásica*. Barcelona: Herder
- WATSON, Burton (2003); “Introduction”, en Han Feizi, *Basic Writings*. N. York: Columbia U. Press.
- WITTGENSTEIN, Ludwig (1988); *Investigaciones filosóficas*, trad. de Alfonso García Suárez y Ulises Moulines. Barcelona: Crítica.

RECIBIDO: 27/04/2014 - ACEPTADO: 25/09/2014