



## ETHOS DEL ORADOR, ETHOS DEL GOBERNANTE

Alberto Gil

Universität des Saarlandes

El comentarista político alemán Richard Schütze pasa revista en su columna del 4 de febrero del 2013<sup>1</sup> a los requisitos mediáticos en que se afanan febrilmente los consejeros de imagen para preparar a sus candidatos a los duelos televisivos de las próximas campañas electorales en Alemania: desde el traje y demás atuendos, a la posición perfecta de los hombros y la sonrisa estudiada, todo ha de entrenarse hasta el último detalle. Cuando ya se está en escena hay que saber ponerse los guantes de boxeo y, sin miedo a nada ni a nadie, atacar, golpear con los argumentos más contundentes y vencer en la batalla. Esto inclina el voto de los electores aún indecisos. Tal “retórica pugilística” (*Kampfrhetorik*) no es, sin embargo, la que caracteriza a la mujer de Estado con más prestigio actualmente en la población germana, según los sondeos de los últimos meses, a la canciller Angela Merkel. Más que como una sabelotodo, afirma Schütze, se presenta en público con sencillez y modestia, pero con conocimiento de causa. Y eso impone. ¿Es éste el secreto de su éxito? En un libro-homenaje a Kurt Spang, maestro de Retórica, viene muy bien reflexionar sobre esta relación entre éxito efímero y éxito duradero de una persona de Estado en lo que respecta a su actuación pública. Como secreto del éxito propongo la tesis, seguro que de acuerdo con la opinión del homenajeado, de que se trata de una cuestión de confianza. ¿Pero dónde y cómo se funda esta confianza?

<sup>1</sup> [www.theeuropean.de](http://www.theeuropean.de)





## Dimensión política de la Retórica sobre la base de la confianza

Según la estudiosa en Ciencias Políticas Uta Frevert<sup>2</sup>, nuestro sistema de democracia parlamentaria es un sistema de desconfianza institucionalizada (sin la oposición, que controla al gobierno, es difícil imaginarse un país democrático), por eso la confianza se regula cuantitativamente (un poco, un poco más de confianza, etc.) y se concede en unas elecciones sólo por un tiempo limitado y bajo condiciones determinadas. El político debe hacerse digno de esa confianza o la pierde por completo y, en la mayoría de los casos, irreversiblemente. Los políticos saben que necesitan esa confianza si quieren gobernar. De ahí la carga emocional de este concepto y su relevancia retórica. En efecto, como subraya Frevert<sup>3</sup>, la confianza no se puede exigir, se recibe. Y cuanto más apelativamente se exige en los discursos públicos (*you can trust me!*) más desconfianza surge en el pueblo. Es por eso que los políticos más resabiados buscan estrategias refinadas para hacerse con la confianza de los oyentes, sin tematizarla explícitamente<sup>4</sup>.

Pero, ¿es esto todo? ¿Se puede jugar con la confianza? ¿Es un buen actor de teatro un buen político y un buen orador? Nuestro jubilar se encuentra en la mejor tradición filosófico-retórica cuando afirma que el verdadero lenguaje es el que transmite la verdad: “El auténtico hablar, ya literario, ya retórico, debería ser siempre un hablar instructivo, iluminativo, participativo, en ningún caso un hablar para uno mismo, un hablar adulador e interesado que falsifica la realidad para beneficiar al hablante y no a la verdad”<sup>5</sup>. Esta definición del lenguaje desde sus pers-

2 Frevert, U. (2009), pp. 52-54.

3 Frevert, U. (2009), p. 55.

4 Gil, A. (2011).

5 Spang, K. (2006), p. 210.





pectivas comunicativa y persuasiva es “políticamente correcta” en el sentido original de la expresión. Sólo sobre esta base de verdad es posible la confianza. Autores tan dispares como Romano Guardini y Niklas Luhmann lo ponen claramente de relieve. Guardini<sup>6</sup>, en sus clases de Ética en Múnich, a mediados del siglo pasado, concibe la confianza como aquella forma especial de seguridad ante lo espontáneo e imprevisible que se funda en el hecho de que su portador es una persona éticamente correcta. Y si soy portador de confianza, ésta me mueve a la fidelidad, porque sé que alguien se apoya, confía, en mí.

¿Parece esto el ideal de un cuento de los hermanos Grimm, inalcanzable en la realidad política actual? Desde luego, corrupción, estafa, escándalos y frases vacías, aunque estén muy bien decoradas por una retórica impecable, no dan más confianza. Y el ejemplo de la Canciller Merkel habla por sí solo... La postura de Luhmann<sup>7</sup> es naturalmente sociológica: la confianza es un medio indispensable para un necesario descargue de complejidad. Pero para que esto ocurra, necesitamos apoyarnos en la verdad: la confianza sólo es posible, afirma Luhmann, donde es posible la verdad, donde es suficiente la palabra dada. La verdad facilita el entendimiento mutuo y reduce enormemente la complejidad, ya que se parte de la base de que un tercero también se convencerá.

Verdad y confianza son, así pues, conceptos tanto políticos como retóricos. Y ¿cómo se pueden captar científicamente? En este pequeño esbozo quiero contestar a la pregunta profundizando en el concepto aristotélico del *Ethos* como el más importante de los tres medios de convicción de su *Retórica*, ya que es de enorme actualidad. Aristóteles llama a estas estrategias persuasivas *Pisteis*<sup>8</sup>, que es lo mismo que lla-

6 Guardini, R. [1993 (1994)], p. 170.

7 Luhman, N. [1968 (1973)], p. 56.

8 Ver *Retórica* 1356a-b.





marlas “estrategias fidedignas, o de confianza”. Como bien sabemos, estas *Pisteis* son el ya apuntado *Ethos* o carácter del orador, que le da credibilidad, que influye confianza, el *Logos* o fuerza argumentativa y el *Pathos* o fuerza emotiva, con la que se consigue que el oyente se abra a los argumentos del emisor. El hecho de estudiar aquí el *Ethos* sin los otros dos medios de convicción obedece, por una parte, a exigencias metodológicas (para profundizar en su sentido más profundo), y por otra a las restricciones del espacio a disposición, pero en la realidad comunicativa los tres medios están entrelazados: un buen argumento es ético porque es racional<sup>9</sup> y *nihil volitur nisi praecognitum*, como reza el adagio de la psicología clásica: para querer algo he de conocerlo primero, pero también sirve la dirección contraria: hay cosas que sólo entiendo si realmente quiero entenderlas. Y ese enfrentarse con la totalidad de la persona, que piensa y quiere libremente, es el objeto principal de la Retórica, como he intentado mostrar en mi estudio sobre la verdadera convicción<sup>10</sup>. En el presente ensayo, como queda dicho, nos concentraremos en el *Ethos* del orador, si bien no sólo en su ambiente privado, sino más bien en su actuación pública, donde tiene lugar la persuasión de mayor transcendencia y donde se unen el *Ethos* del orador y el del gobernante.

### Apuntes históricos sobre el *Ethos*

No es de extrañar, por eso, que en el origen de la Retórica (siglo V a. C.) estén muy unidos el *Ethos* del orador y del político. Es cuando Grecia despierta de la *Tyrannis* a la democracia, y el poder de la palabra se convierte en poder político. Los sofistas, maestros de la sabiduría y de

<sup>9</sup> Ver Garver, E. (2004), pp. 6-7.

<sup>10</sup> Gil, A. (2013).





la palabra (conceptos entrelazados en el *Logos* griego), enseñan el manejo del lenguaje, con vistas a persuadir y conseguir el efecto (político) deseado. Werner Jaeger, en su famoso libro *Paideia* sobre la educación y cultura griegas, sale en ayuda de estos sofistas, tan vapuleados en la historia de la Retórica como los manipuladores por excelencia. Vale la pena recordar a este clásico de la cultura griega: Jaeger<sup>11</sup> dedica a los sofistas un capítulo, en el que muestra la importancia de estos maestros de la Retórica para la formación de las virtudes cívicas en la joven democracia ateniense. Hasta entonces la educación iba dirigida a la nobleza y se regía por el principio de la *Kalokagathia*, es decir, de la conjunción de belleza y bondad en el noble guerrero. En el incipiente nuevo sistema democrático se buscaba, apunta Jaeger, una virtud cívica que no fuera dictada por el origen social, sino que pudiera aprender cualquier ciudadano. En este contexto surge la retórica sofística, toda ella impregnada de racionalidad. La sustentaban dos columnas: un saber enciclopédico y una formalización del raciocinio, para argumentar con destreza. Estas dos virtudes eran necesarias para el político, que al mismo tiempo era orador y había de salir airoso en el Ágora, o asamblea del pueblo. Se puede decir, por tanto, que los sofistas son los primeros humanistas, pero humanistas de corte pragmático, lo que no podían aceptar Platón y su maestro Sócrates, quienes, como excelentes filósofos, buscaban la verdad en sí misma. Es un primer enfrentamiento entre Filosofía y Retórica, pues no puede decirse que Sócrates (y, por supuesto, Platón mismo) fuesen inexpertos en retórica, basta echar un vistazo a las diferentes formas de argumentación socrática en los diálogos de Platón. Aquí se enfrentan dos sistemas científicos –hoy hablaríamos de ciencias teóricas y aplicadas– que hasta el día de hoy se miran con recelo.

---

11 Jaeger, W. (1936), pp. 364 y ss.





Este rechazo de la Retórica por parte de la Filosofía ha tenido, sin embargo, consecuencias más penosas, sobre todo políticas: mientras la búsqueda de la verdad en sí misma es considerada como una noble actividad del espíritu, se degrada la práctica actividad retórica a una técnica manipuladora: quien habla bien, es sospechoso de fraude. Por eso, el gran orador y filósofo romano Cicerón se enfrenta con Sócrates atribuyéndole este *discidium (...) linguae atque cordis*<sup>12</sup>, esta escisión de lengua e intenciones, que desacredita la Retórica en sus raíces. Y esto es, en esencia, injusto, pues un buen discurso no tiene por qué estar reñido con la verdad, sino que puede reflejar buenas y bellas ideas, suponiendo, claro está, que el orador/político tenga buenas intenciones. Y aquí es donde se llega a la personalidad del orador, a su *Ethos*. La cuestión básica es: ¿se pueden tener buenas intenciones, sin ser una persona bien intencionada? De ahí la importancia de la calidad del *Ethos* en la Retórica y en la Política.

Esta calidad del *Ethos* la tenía ya Aristóteles presente en su *Retórica*<sup>13</sup>, pues lo mismo que ocurre en cuestiones de fe o de confianza, la retórica sólo tiene razón de ser cuando no hay evidencia: el oyente cree, confía, se convence porque una persona de su confianza se lo afirma. Y esta postura puede dar incluso mayor seguridad. Si la persona de confianza tiene gran prestigio, es más fiable que mis propias posibilidades cognitivas, ya que tengo buena experiencia de mi predisposición al error. De ahí que la autoridad del orador sea el argumento más contundente, pero ha de ser una autoridad auténtica y no representada teatralmente. Aristóteles<sup>14</sup> sostiene la auténtica autoridad sobre tres columnas o propiedades que ha de adquirir el orador:

---

12 *De Oratore*, III, 61.

13 *Retórica*, 1356a 5.

14 *Retórica*, 1378a 8.





- prudencia (*fronesis*)
- virtud (*arete*)
- benevolencia (*eunoia*)

La actualidad, sobre todo política, de estas características del orador convincente son evidentes. Autoridad tiene quien sabe de qué habla, ha sopesado lo que dice (es prudente), quien es conocido por su integridad humana, es decir, no se aprovecha del cargo público para intereses personales o de partido (es virtuoso), y quien demuestra con hechos que busca en su actuación y en sus palabras sólo el bien del objeto a tratar y de las personas involucradas en su realización (es benévolo). Y de esa actualidad trataremos en el pasaje siguiente, esbozando una sistemática de este medio de convicción<sup>15</sup>.

### El *Ethos* en la Retórica perenne, y por eso actual

Un orador y un político convincentes en su actuación pública consiguen captar la atención de los espectadores y transmitirles su credibilidad a dos niveles: antes de hablar y en el discurso mismo. Veamos por separado ambas formas del *Ethos*.

Por lo que se refiere al primer plano, que podríamos llamar prediscursivo, son bien conocidos el esfuerzo y la preparación del anfitrión para presentar adecuadamente a su invitado orador, dándole autoridad antes de que éste tome la palabra. En una campaña electoral también se prepara al público aumentándole la expectación antes de la llegada del político-orador. Se considera imprescindible este prestigio como preparación mediata e inmediata a todo acto público. Y no digamos del

---

<sup>15</sup> Me apoyo fundamentalmente en mi ya citado libro *Wie man wirklich überzeugt*, (2013), capítulo 3.





aparato de consejeros de imagen y de relaciones públicas que alimenta todo político de un cierto nivel. La experiencia muestra, sin embargo, que incluso las técnicas más refinadas fracasan, al menos a la larga, si la fama del hablante no consigue, con hechos, el prestigio deseado. Pero, ¿cómo se llega a adquirir esta personalidad convincente? Fue precisamente en una reunión de empresarios y filósofos en el Instituto Empresa y Humanismo (1990) donde pude encontrar criterios adecuados para este *Ethos* prediscursivo. Me refiero a la excelente intervención del catedrático de Psiquiatría Enrique Rojas sobre “Los indicadores de la madurez de la personalidad”<sup>16</sup>, de la que me sirvo para las siguientes ideas, ampliándolas y adaptándolas a la cuestión de base del presente artículo. La idea básica de Rojas es que cualquiera que asume una responsabilidad política o, en general, directiva atrae, más que por sus palabras, por su personalidad, si ésta ha conseguido un alto grado de madurez. Para ello es necesaria una armonía vital, que se consigue creando un centro neurálgico, un “modelo de identidad” (p. 6), gracias a un “proyecto personal” (p. 12) y a una “filosofía de vida” (p. 13), que proporcionan un criterio de sana relatividad para distinguir las cosas importantes de las menos importantes, dando así al sujeto maduro una gran coherencia de palabra y de vida. Todo el que se comunica con él capta y valora muy pronto esa armonía. Quien ha encontrado su propio centro vital, muestra hacia fuera una gravedad que fascina, o por lo menos ofrece la seguridad que los demás necesitan para tomarse en serio lo que esa persona dice.

Por su aplicabilidad a nuestro tema quiero destacar entre los indicadores de la madurez que propone Enrique Rojas “el equilibrio psicológico”, es decir, “una ecuación entre corazón y cabeza, entre afectividad y vida intelectual” (p. 11). Con esta actitud se gana en confianza porque

---

<sup>16</sup> Rojas, E. (1990).





se nota que el político-orador sabe sopesar lo que dice y, sobre todo, lo que hace, sin dejarse llevar por impulsos momentáneos, pero sabe dar vida a sus palabras, porque no es simple software pensante, sino que habla también con el corazón. Este indicador de la ecuanimidad tiene un reflejo retórico importante en el uso del lenguaje. Se trata del principio que podríamos llamar de la ecuanimidad, técnicamente del *aptum* o *decorum*: en la Retórica clásica iba unido a las características de la buena expresión (*elocutio*), que eran la corrección gramatical (*puritas*), la claridad (*perspicuitas*) y la decoración (*ornatus*). Se puede afirmar que el *decorum* es el principio regulador de los tres anteriores, porque busca la medida justa en el hablar, no pasarse ni por barroco, ni por demasiado escueto. Cicerón (106-43 a. C.), político y orador, pone en su tratado filosófico *De Officiis* (I 93-94) el *decorum* en el ámbito de la *temperantia*, de la templanza, virtud cardinal que da peso y autoridad a la persona y, claro está, a todo orador. La razón es que si una persona no es interiormente y en su comportamiento privado ecuánime, no es posible que al tomar la palabra refleje esa armonía de la que venimos hablando.

Finalmente, y para terminar con el *Ethos* prediscursivo, quiero comentar brevemente, por su importancia retórica, tres indicadores más de la madurez: “el conocerse a sí mismo” (p. 10), “la temporalidad” (p. 15) y “la fidelidad a los compromisos contraídos” (p. 16). Por lo que se refiere al primero, el conocimiento propio, sabemos que es el lema griego de la sabiduría. ¿Por qué? Porque nos lleva no solo a conocer, sino también a aceptar nuestras posibilidades y limitaciones, evitando así las múltiples frustraciones que surgen al querer ser otro distinto del que se es. La aplicación retórico-política es importante: por un lado consiste en saber moverse dentro de los límites de las propias posibilidades, sin asumir pesos que no se pueden llevar pero sabiendo dónde y cómo puede uno superarse, ya que en principio nadie ha llegado al límite de sus posibilidades: siempre se pueden dar pasos pequeños. Y





saber darlos, ése es el secreto. Por otro lado, el que se conoce de esta manera, tiene comprensión con las limitaciones de los otros. En la política sabrá colaborar, buscar acuerdos, en lugar de ver a su alrededor sólo a personas ineptas o a potenciales enemigos.

En cuanto a la temporalidad, Rojas la presenta de forma muy atractiva: “Una persona madura vive instalada en el presente, tiene asumido el pasado y vive empapada de porvenir” (p. 15). El psiquiatra español sabe, sin embargo, de la importancia del pasado: nuestra historia pertenece a nuestra identidad; asumirla y sacar de ella la experiencia necesaria corresponden también a la madurez de la personalidad. La idea que se desprende de este indicador es naturalmente la importancia de vivir en el presente y de afrontar las obligaciones pequeñas o grandes que nos proporciona el cargo asumido, sin vivir de sueños quiméricos. Una persona que sabe estar en lo que debe, sin huir de sus obligaciones cuando son poco interesantes o desagradables, nos induce a confiar en ella.

Comentar finalmente la fidelidad parece una trivialidad. La realidad político-retórica, sin embargo, obliga a ello. Si un político no es fiel a sus compromisos matrimoniales o, en general, a los de su vida privada, ¿qué garantías ofrece para una lealtad al pueblo o a las promesas electorales? Una persona fiel es de confianza no sólo por la estabilidad que ofrece, sino también porque es una persona libre en el sentido más profundo de la palabra: ha sabido usar de su capacidad de elección asumiendo las consecuencias. Es la gran autoridad que irradia de la persona consecuente. Con una idea de Hölderlin: la libertad es el florecer del ser.

Por lo que respecta al *Ethos* propiamente discursivo, podemos orientarnos en las funciones fundamentales del lenguaje para buscar criterios que den autoridad al orador en cuanto toma la palabra. Estas funciones son la cognoscitiva –pensar y hablar se condicionan





mutuamente— y la comunicativa. Respecto a la primera función enseña la experiencia que tres virtudes son de gran importancia: la veracidad (para conocer y transmitir la verdad), la sencillez (para distinguir lo central y pertinente) y el optimismo (para buscar soluciones). Respecto a la segunda función, la comunicativa, no hay nada más eficaz que la humildad, con la que el objeto a tratar y las personas involucradas adquieren el puesto central en el discurso, y no el orador como tal. El espacio a disposición no permite una presentación amplia de estas virtudes centrales para la autoridad del hablante, nos concentraremos por eso en los aspectos que tienen más que ver con el político-orador.

Con el primer grupo, las virtudes cognoscitivas, se adquiere una disposición más objetiva de ver y valorar los hechos vitales, que hace al orador más convincente. Estas virtudes cognoscitivas son de gran importancia retórica, porque esa manera de ser se refleja automáticamente en la forma de hablar. Si hay una disyunción entre ambas, esa discrepancia se revela tarde o temprano y se pierde la confianza. Por lo que respecta a la veracidad, podemos partir de la fórmula clásica de la verdad: *adaequatio rei et intellectus*. Se puede definir la verdad como conocer lo que realmente es, es decir, en la verdad hay un elemento objetivo y otro subjetivo. Este último es fundamental en la Política y en la Retórica, porque a veces hace falta superar la sensación de que se va a sufrir una desventaja para hablar claramente llamando a las cosas por su nombre, también a aquellas que gozan de gran popularidad o están bajo el yugo de la *political correctness*. También se necesita pasión por la verdad para confesar públicamente y enseguida un traspiés de cualquier tipo, sin dejar pasar un tiempo fatal en el que se niegan los errores cometidos. Quien posee un cargo público debe tener muy claro que el pueblo tiene derecho a la transparencia del hombre de Estado. Una persona que habla sin tapujos y se muestra como realmente es, no sólo goza de gran autoridad cuando habla, sino que es además capaz de dia-





logar. En una memorable frase de la encíclica *Caritas in veritate* (n. 4) se lee: “En efecto, la verdad es «logos» que crea «diá-logos» y, por tanto, comunicación y comunión”. Lo que convence es que alguien quiera buscar con los otros la verdad y no atraerlos a su partido. Y sobre esta base de verdad, a la que se puede recurrir una y otra vez, se fundamenta todo diálogo fructífero, porque los interlocutores se complementan entre sí, en lugar de enfrentarse cuando son de opinión diferente.

El núcleo de la verdad es muy sencillo. Por eso, la segunda virtud cognoscitiva del político-orador es la sencillez en el pensar y, consecuentemente, en el actuar y hablar. Como virtud, la sencillez no se reduce a una forma de pensar, sino que abarca la totalidad de la persona: alguien que en su vida privada es complicado (es decir, no se concentra en lo que hace o dice, sino que tiene siempre en mente lo que piensan los otros de él) no podrá hablar con sencillez, hará siempre referencias a la razón por la que dice algo, justificando su proceder. Y esto hace el discurso muy complicado. Pero una persona sencilla no es un simplón. Para llegar al núcleo de la verdad de algo hay que saber mucho de esa materia. Por eso, en las universidades de prestigio son los profesores con gran experiencia los que dan las clases del primer año, para marcar las pautas de lo más importante, a cuyo alrededor puede engarzarse bien la complejidad inherente a un fenómeno o a una disciplina académica. Retóricamente puede afirmarse: quien piensa con sencillez, habla claro y su autoridad crece, porque se le entiende, es transparente en lo que dice y se puede confiar en él.

La tercera virtud cognoscitiva es el optimismo, el principio de la esperanza. No se trata de un superficial “todo acabará bien”, sino de algo mucho más profundo. Un especialista en diagnóstico del cáncer en Alemania tuvo que dar la terrible noticia de un cáncer incurable a una joven, ya madre de tres hijos. Su optimismo adquirido, hecho virtud, le hacía encontrar siempre y en todo un posible sentido, una solución.





Así, en este caso, con gran delicadeza, habló con la paciente de la siguiente manera: “Usted ha hecho ya una gran labor. Ha dado la vida a tres personas. Según nuestros conocimientos médicos, le quedan unos dos meses de vida. Tiene otra labor más importante por delante: que sus hijos aprendan lo que significa morir con dignidad, apreciando el valor de la vida y de la muerte. Esta lección no la olvidarán jamás”. Quien piensa positivamente, hablará dando soluciones. El efecto retórico es notable: en lugar de apelar a sus oyentes, les entusiasmará con ideales y con perspectivas, y éstos serán quienes marcharán libre y conscientemente por ese camino que conduce a la meta deseada, también cuando no sea fácil seguirlo. Aquí se distingue a los políticos que tienen una visión, y por ello ganan a los electores, de los que sólo descalifican al contrario y prometen un oro y un moro inalcanzables.

¿Y qué decir de la virtud retórica, y en general comunicativa, por excelencia, de la humildad? Ya en un número de la *Revista Empresa y Humanismo*<sup>17</sup> puse esta relación entre retórica y humildad en el contexto del *Ethos* del orador. Aquí vamos a profundizar algunos aspectos aplicables al *Ethos* del político-orador. Una idea de base es que ser humilde no es negar las propias facultades, no saber venderse bien, pues aniquilaríamos el *Ethos*. Y tenemos necesidad de él, pues, como queda dicho, sin esa autoridad no hay convicción. Humildad es aceptar la verdad sobre uno mismo: los propios límites, pero también las propias posibilidades. Ni más, ni tampoco menos. La consecuencia retórica es que el hablante no se pone él mismo en escena, sino que hace más comprensible el contenido y pone en juego a los involucrados en el acto comunicativo. Por eso, si el contenido no es convincente, se escenifica todo un aparato artificialmente retórico y se reduce a los oyentes a meros

---

17 Gil, A. (2006).





coros que aplauden y alaban al orador, como es el caso de las dictaduras, con sus espectaculares manifestaciones multitudinarias.

En el histórico discurso que pronunció Benedicto XVI el 22 de septiembre de 2011 en el Bundestag de Berlín<sup>18</sup> pone el dedo en la llaga: “Su criterio último, y la motivación para su trabajo como político, no debe ser el éxito y mucho menos el beneficio material. La política debe ser un compromiso por la justicia y crear así las condiciones básicas para la paz”. En caso contrario, es el éxito, y sobre todo el éxito material, el que guía a los políticos. Y éstos se convierten entonces, con palabras de San Agustín, en una cuadrilla de bandidos: “Nosotros, los alemanes, sabemos por experiencia que estas palabras no son una mera quimera. Hemos experimentado cómo el poder se separó del derecho, se enfrentó contra él; cómo se pisoteó el derecho, de manera que el Estado se convirtió en el instrumento para la destrucción del derecho; se transformó en una cuadrilla de bandidos muy bien organizada, que podía amenazar el mundo entero y llevarlo hasta el borde del abismo. Servir al derecho y combatir el dominio de la injusticia es y sigue siendo el deber fundamental del político”. Y esto sólo es posible si el político-orador no busca pulir su propia imagen, sino servir al pueblo, lo que es un acto de humildad por excelencia. En este sentido confluyen las palabras del Papa y las ya citadas de Spang<sup>19</sup>, según las cuales el hablante no puede beneficiarse a sí mismo falsificando la verdad.

## Conclusión

¿Cuál es pues el secreto del éxito duradero? Si entendemos por duradero no el éxito material, que puede corromper al hombre o a la mujer

---

<sup>18</sup> Benedicto XVI (2011).

<sup>19</sup> Spang, K. (2006), p. 210.





de Estado, sino el que se funda en el servicio a la sociedad y a los ideales sociopolíticos a los que uno se suscribe, se puede decir que el verdadero éxito está fundado en el *Ethos* del político-orador que reúne las siguientes características: madurez de la personalidad y virtudes del dirigente: veracidad, sencillez, optimismo y humildad. Este es el *Ethos* que influye confianza. Según uno de los comentaristas políticos más conocidos en Alemania, Frank Schirmmacher, esta confianza puede llegar a ser hoy día un artículo de lujo. En su libro recién editado<sup>20</sup>, *Ego*, muestra este periodista, uno de los editores del *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, que el modelo económico de vida que rige en la sociedad actual, según el cual cada uno busca su provecho personal, ha mostrado ser una trampa. Pero como nadie quiere sacar a relucir su egoísmo, cada uno representa más bien una pieza de teatro. La famosa transparencia, de la que tanto se habla hoy, corre el peligro de ser una farsa. Y esto lo sabemos todos, por eso andamos con más cuidado cuanto más afán de información y de transparencia vemos en el otro. La idea de crear una sociedad que funciona, porque se intenta complacer los egoísmos de cada uno, acaba por no funcionar. Se muestra como un error, es más, se teme al otro como a un potencial enemigo, que busca sus intereses aun a costa de los míos. Por eso dice Schirmmacher al término de su prólogo: “Al final de la Guerra Fría ha surgido una nueva guerra fría en el corazón de la sociedad”.

¿Por qué es, pues, la confianza un lujo? Porque si todos están bajo la sospecha de perseguir un provecho personal, es algo muy valioso encontrar políticos y profesionales que irradian la seguridad de la persona que no busca su propia ventaja a costa de la de los demás, sino que se sabe en servicio de un ideal y de la sociedad.

---

20 Schirmmacher, F. (2013), edición ePub.





## BIBLIOGRAFÍA

Benedicto XVI (2011), "Visita al Parlamento Federal. Discurso del Santo Padre Benedicto XVI. Reichstag, Berlín. Jueves 22 de septiembre de 2011", [http://www.vatican.va/holy\\_father/benedict\\_xvi/speeches/2011/september/documents/hf\\_ben-xvi\\_spe\\_20110922\\_reichstag-berlin\\_sp.html](http://www.vatican.va/holy_father/benedict_xvi/speeches/2011/september/documents/hf_ben-xvi_spe_20110922_reichstag-berlin_sp.html)

Frevert, Ute (2009), "Wer um Vertrauen wirbt, weckt Misstrauen. Politische Semantik zwischen Herausforderung und Besänftigung", en Deutscher Hochschulverband (ed.), *Glanzlichter der Wissenschaft. Ein Almanach*, Lucius&Lucius, Bonn, pp. 49-55.

Garver, Eugene (2004), *For the Sake of Argument. Practical Reasoning, Character, and the Ethics of Belief*, The University of Chicago Press, Chicago y Londres.

Gil, Alberto (2006), "Retórica y humildad. Reflexiones sobre el Ethos del orador", *Revista Empresa y Humanismo*, vol. IX, n° 1, pp. 75-96.

Gil, Alberto (2011), "Rhetorische Strategien zur Vertrauensbildung in der öffentlichen Rede am Beispiel Silvio Berlusconi", en Frevel, Claudia; Klein, Franz-Josef y Patzelt, Carolin (eds.), *Gli uomini si legano per la lingua. Festschrift für Werner Forner zum 65 Geburtstag*, Stuttgart-Verlag, Stuttgart, pp. 31-47, <http://www.rhethos.de/index.php/publikationen/artikeln>

Gil, Alberto (2013), *Wie man wirklich überzeugt. Einführung in eine wertorientierte Rhetorik*, Röhrig Universitätsverlag, St. Ingbert.

Guardini, Romano [1993 (1994)], *Ethik. Vorlesungen an der Universität München (1950-1962)*. Bd. 1, Matthias Grünewald, Mainz; Ferdinand Schöningh, Paderborn.







Jaeger, Werner (1936), *Paideia. Die Formung des griechischen Menschen*, 1. Bd, Walter de Gruyter & Co, Berlín, Leipzig.

Luhmann, Niklas [1968 (1973)], *Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*, Ferdinand Enke, Stuttgart.

Rojas, Enrique (1990), *Indicadores de la madurez de la personalidad*, Cuadernos Empresa y Humanismo, nº 23, Universidad de Navarra.

Schirmacher, Frank (2013), *Ego. Das Spiel des Lebens*, Karl Blessing, Munich; ePub-ISBN 978-3-641-10584-6.

Schütze, Richard (2013), *Werteorientierte Rhetorik*, en [www.theeuropean.de](http://www.theeuropean.de), 4 de febrero.

Spang, Kurt (2006), "Literatura y persuasión", en Gil, Alberto y Schmitt, Christian (eds.), *Retórica en las lenguas iberorrománicas*, Romanistischer Verlag, Bonn, pp. 209-217.

