

Racionalidad y argumentación en el *éthos* y el *páthos*

Ana Laura Nettel D *

El éthos consiste, como dice Aristóteles, en el talante con el que se presenta el orador, es decir, aquellos procedimientos retóricos mediante los cuales el orador expresa, acerca de si mismo, las cualidades que deberán producir una buena impresión en el auditorio, para así lograr más fácilmente su adhesión.

El propósito de este trabajo es continuar con la línea de investigación ya iniciada en un artículo precedente,¹ en el que sostengo que en la teoría del razonamiento jurídico no es pertinente la distinción entre contexto de descubrimiento y contexto de justificación. Ello, debido a que la razón o el sujeto de conocimiento no es universal y que, en consecuencia, el conocimiento siempre es dependiente del contexto. De donde concluyo que el análisis de un proceso de decisión, como por ejemplo la decisión de un juez, no puede limitarse a analizar la relación entre las proposiciones en que está expresada la sentencia (contexto de justificación), sin tomar en consideración la manera en que de hecho se llega, a la decisión (contexto del descubrimiento).

En esta ocasión parto del análisis de nociones generales sobre la argumentación, es decir no me reduzco al campo específico del razonamiento jurídico, para mostrar cómo el estudio de la racionalidad de una argumentación no puede dejar de lado el aspecto específico de la situación de argumentación que está compuesta tanto por la especificidad del orador (léase emisor-argumentador) como por el auditorio (léase receptor-destinatario). Así, sostengo que las creencias, las emociones y las actitu-

des de las partes que participan tienen gran importancia para la racionalidad de la decisión. Me esfuerzo por argumentar que lo que tradicionalmente se ha considerado no-racional en la situación de argumentación en sentido amplio, es decir, la llamada parte persuasiva (*éthos* y *páthos*) está tan imbricada con el ser racional que no pueden ser separados sin un empobrecimiento, por lo menos preocupante, de este tipo de estudios.

Tradicionalmente, desde Aristóteles² se ha distinguido entre demostrar y argumentar; en este sentido se opone el argumento a la prueba y la argumentación a la demostración. Así, por una parte está el razonamiento analítico o apodíctico, como lo llamaba Aristóteles, que tiene por objeto demostrar o probar verdades impersonales, abstractas, necesarias y generales; verdades que no dependen en consecuencia del contexto espacio-temporal. Y, por otra parte, está el razonamiento dialéctico, que sirve ya no para demostrar o probar, sino para argumentar. Con el razonamiento dialéctico, lo que se hace en lugar de probar, es persuadir, convencer acerca de opiniones discutibles, es decir, acerca de proposiciones cuya aceptación no se presenta como necesaria.

Profesora del Departamento de Derecho. Universidad Autónoma Metropolitana.

1. "La distinción entre contexto de descubrimiento y de justificación y la racionalidad de la decisión judicial", en *Jsonomia*, núm. 5, 1996.

2. Cf. ARISTÓTELES, *Primeros Analíticos* y *Segundos Analíticos* donde estudia los razonamientos analíticos y *Tópicos*, *Retórica* y *Refutaciones sofísticas*, donde se ocupa de los razonamientos dialécticos.

Retórica y argumentación

Cha'im Peleman, uno de los pioneros del resurgimiento de la retórica en este siglo,³ en busca de una lógica de los valores, movido por los horrores de la Segunda Guerra Mundial, propone un nuevo desarrollo de la retórica antigua, la "nueva retórica" caracterizándola como la "lógica de lo preferible".⁴ Esta debería permitirnos, mediante el ejercicio de una argumentación racional, hacer el análisis y tomar las decisiones preferibles acerca de problemas referentes a juicios de valor. Con ello, Perelman pretende lograr el rescate de la filosofía práctica y de todas sus ramas -filosofía moral, filosofía política, filosofía del derecho- ante el acoso del positivismo.⁵ Sin embargo, a pesar de que los presupuestos de su teoría de la argumentación rechazan la idea de un racionalismo estrecho, veremos cómo en el desarrollo de su teoría se pone en evidencia la dificultad que tiene este autor para deshacerse del "dogma de la unidad de la razón", que es uno de los fundamentos del racionalismo que quiere rechazar.⁶

Perelman distingue dos resultados de la argumentación: uno racional, la convicción, resultado que es producto de un procedimiento racional en el cual el destinatario de la argumentación es el "auditorio universal"; y otro resultado que es la persuasión, en el cual el destinatario es un auditorio específico cuyas características (emociones, prejuicios, creencias, etc.) son tomadas en cuenta para obtener su adhesión. El "auditorio universal" es un ideal, se trata de aquel auditorio ficticio que estaría compuesto por todos, por los dioses mismos, de manera que quien se dirige a tal auditorio no dispone de un conjunto de tesis admitidas de antemano ni es objeto de pasiones y prejuicios.

Es por ello que, según Perelman, aquel que se dirige al auditorio universal:

estará en busca de hechos, de verdades, y de valores universales las que, aun si las tesis invocadas no han sido objeto de la adhesión explícita de todos los miembros del auditorio universal -cosa imposible de obtener- sin embargo se considera que se imponen a todo ser de razón suficientemente ilustrado.⁷

La construcción del "auditorio universal" es propuesta para superar los problemas que presenta la argumentación ante un auditorio particular y permite al autor contrastar la oposición entre persuasión y convicción⁸ y sostener que una argumentación, a pesar de no cumplir con el rigor de la lógica matemática, puede, si cumple con las condiciones que impone la idea de "auditorio universal", ser calificada de racional. Así, la idea de "auditorio universal" permitiría salvar el problema de la manipulación que se puede ejercer ante un auditorio que tenga debilidades, como falta de conocimientos, prejuicios, emociones, etc. Ante el "auditorio universal", la argumentación deja de lado lo humano del auditorio, su especificidad, por lo que el recurso al *éthos* y al *páthos* se vuelve innecesario y la argumentación adquiere, de acuerdo con Perelman, un carácter *racional* cuyo único recurso sería el razonamiento discursivo. Con el "auditorio universal" Perelman piensa salvar a la nueva retórica de los "defectos" que se le reprocharon a la retórica desde Platón: un carácter manipulador, deshonesto porque busca la persuasión por cualquier medio.

9. PERELMAN escribe en los años cincuenta en colaboración con Lucie OLBRECHTS-TYTECA una de las obras clásicas de la teoría de la argumentación: *Traite de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*, Universidad Libre de Bruselas, Bruselas, 1958. Los otros dos pioneros de esta tendencia son VIEWEG y TouLMrN.
10. Diferenciándola de la de Aristóteles, quien consideraba que el razonamiento retórico tiene por objeto lo probable y lo verosímil.
11. Cf. Ch. PERELMAN, *L'empire rhétorique. Rhétorique et argumentation*, Vrin, Paris, 1977, pp. 7-14.
12. Esto se pone de manifiesto en la manera contradictoria en la que es presentada, a lo largo de toda su obra, la idea de "auditorio universal". Así, desde el artículo pionero de presentación de su proyecto de investigación con Lucie OLBRECHTS-TYTECA: "Nouvelle Rhétorique: logique et rhétorique" que apareciera en 1950 en la *Revue philosophique de la France et de l'étranger*, número de enero-marzo, pasando por el libro de referencia el *Traite de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*, publicado en colaboración con OLBRECHTS-TYTECA, en las ediciones del Instituto de Sociología de la Universidad Libre de Bruselas, Bruselas, 1958, y hasta sus últimos libros

como *L'empire Rhétorique. Rhétorique et argumentation*, publicado ya sin la colaboración de OLBRECHTS-TYTECA, Vrin, Paris, 1977 encontramos elementos que no podemos dejar de calificar por lo menos de incompatibles. En efecto, por una parte opone el "auditorio universal" a los auditorios particulares, como aquel que "no es jamás real, actualmente existente, que no está entonces sometido a las condiciones sociales o psicológicas del medio, sino que es aquel que es más bien ideal y en el cual, para obtener la adhesión de tal auditorio, uno solamente puede utilizar premisas adixi'das por todo el mundo o por lo menos por esta asamblea hiper crítica, independiente de contingencias de tiempo y de lugar [...] auditorio que no será convencido sino por una argumentación que se pretende objetiva, que se basa sobre "hechos", sobre lo que es considerado como verdadero, sobre valores universalmente admitidos. Argumentación que dará a su expositor un *cachet* científico o filosófico que no poseen las argumentaciones que se dirigen a auditorios más particulares". (pp. 133-134) y más adelante dice en flagrante oposición a lo anterior "hemos visto que este auditorio universal, no es, en sí mismo, más que una ficción del autor y toma sus características de las nociones de éste", (p. 147). Cf. Ch. PERELMAN y L. OLBRECHTS-TYTECA, "Nouvelle Rhétorique: logique est rhétorique" retomado en *L'homme et la rhétorique* bajo la dirección de Alain LEMPEREUR, Méridiens Klincksieck, Paris, 1990, p. 17-151.

7. Ch. PERELMAN, *L'empire rhétorique. Rhétorique et argumentation*, op. cit., p. 30,

8. Ibid., p. 31.

...en la teoría del razonamiento jurídico no es pertinente la distinción entre contexto de descubrimiento y contexto de justificación.

Convicción y persuasión. Los elementos argumentativos del *éthos* y del *páthos*

Aristóteles en el libro primero de la *Retórica* señala tres vías, fuentes, medios o pruebas que llevan a la persuasión (*pistéis*)¹⁰ el *éthos*, o características del que habla, es decir el talante con el que se presenta ante el auditorio; el *páthos* que actúa sobre los sentimientos y las creencias del auditorio para predisponerlo; y el *logos* o discurso mismo. Como acabamos de ver con los trabajos de Perelman y a partir de la distinción entre convicción y persuasión, se ha considerado al *logos* el lugar de la racionalidad que lleva a la convicción por medio de la argumentación propiamente dicha,¹¹ mientras que al *éthos* y al *páthos* se les toma como la parte persuasiva, no racional sino emocional de la retórica, en otras palabras, todo lo que la ha hecho sospechosa.

Por el contrario, en lo que sigue voy a sostener que el *éthos* y el *páthos* funcionan como elementos argumentativos¹² y que la racionalidad no puede ser separada de la emotividad.

I. El *éthos* consiste, como dice Aristóteles, en el talante con el que se presenta el orador, es decir, aquellos procedimientos retóricos mediante los cuales el orador expresa, acerca de sí mismo, las cualidades que deberán producir una buena impresión en el auditorio, para así lograr más fácilmente su adhesión. Esta estrategia contiene elementos

argumentativos; en efecto, el mismo Aristóteles clasifica estas pruebas o vías de la persuasión (*pistéis*) como las que pueden obtenerse mediante el discurso. No se trata de la reputación del orador adquirida con anterioridad, sino de aquellas cualidades que el orador expone ante su auditorio por medio del discurso.¹³

El *éthos* es argumentativo en dos sentidos. Por una parte, se expresa en entimemas; por otra parte, el *éthos* como un todo, es decir, aun el que no está presentado mediante entimemas, constituye un conjunto que funciona en el discurso como un argumento de autoridad. •

En efecto, no en pocas ocasiones podemos encontrar todo un silogismo retórico sosteniendo el *éthos* de un orador. Sólo citaré dos ejemplos de gran prestigio, uno de Gorgias y el otro del mismo Platón, que tanto desprecia los recursos retóricos. El primero es el caso de *La defensa de Palamedes de Gorgias*. Palamedes tiene que comparecer a juicio acusado de traición por Ulises. La defensa consta de dos partes: en la primera arguye en el sentido de que aunque hubiera querido no habría podido cometer un acto de tal naturaleza; en la segunda argumenta que, aun en el caso de que le hubiera sido posible traicionar a la Hélade, no lo habría querido. Para ello analiza las posibles causas por las que se hubiera podido interesar en traicionar a la Hélade, ya que obviamente no podría haber sido gratuitamente: ¿por riquezas, por honores, por su seguridad? Respecto de la ambición de riqueza y de honores, hace el siguiente razonamiento para poner de manifiesto su *éthos*:

Quizá alguien diga que yo cometí la traición por afán de dinero y riqueza. Pero yo tengo la riqueza que me basta y para nada tengo deseo de inmensos bienes.

Pues necesitan muchas riquezas los que gastan mu-

9. La traducción de la *Retórica* que utilicé en este trabajo es la de Quintín RACIONERO, Gredos, Madrid, 1990.

10. Cabe señalar que el término *pistis* en singular significa estado de convicción o confianza. Cf. en la edición ya citada de la *Retórica* nota 14, p. 167.

11. Esta interpretación también se sigue de la traducción y los estudios de Cope. Cf. E. M. COPE, *The Rhetoric of Aristotle with a Commentary*, 3 vol., Cambridge, 1877. Reimp., Hildesheim, 1970.

12. En el mismo sentido GRIMALDI, *Studies in the Philosophy of Aristotle's Rhetoric*, Wiesbaderi, Steiner Verlag, 1972; y en Aristotie. *Rhetoric I. A Commentary*, Fordham University Press, New York, 1980.

13. ARISTÓTELES, *Retórica*, 1356a 9-12 " ... si bien es preciso que también esto acontezca por obra del discurso y no por tener prejuzgado cómo es el que habla".

cho, los que son esclavos del placer y persiguen honores mediante riqueza y la suntuosidad, pero no los que dominan los placeres sensibles. Y yo no tengo ninguna de esas apetencias. De que digo la verdad pongo como fidedigno testigo mi vida pasada, y de este testimonio vosotros sois testigos, pues habéis vivido conmigo y por ello lo sabéis perfectamente.

- Y tampoco realizaría un hombre, incluso con mediana inteligencia, un acto tal para conseguir honores, pues éstos son consecuencia de la virtud, no de la maldad. ¿Cómo se otorgarían honores a un traidor a la Hélade? Además, yo no tenía ninguna necesidad de honores, pues yo los recibía de los hombres más honorables, de vosotros y por mi sabiduría¹⁴

...por otra parte, está el razonamiento dialéctico, que sirve ya no para demostrar o probar, sino para argumentar. Con el razonamiento dialéctico, lo que se hace en lugar de probar, es persuadir, convencer acerca de opiniones discutibles, es decir, acerca de proposiciones cuya aceptación no se presenta como necesaria.

Lo anterior se puede reconstruir de la siguiente manera para subrayar el argumento que contiene:

- 3) Sólo los que gastan mucho, los que son esclavos del placer y los que persiguen honores mediante la suntuosidad tienen afán de dinero y riquezas.
- 4) Palamedes tiene la riqueza, no desea inmensos bienes, y no tiene apetencia de honores mediante la riqueza y la suntuosidad, lo demuestra con su vida pasada, de la que son testigos sus mismos jueces.

1) Palamedes recibía honores de los hombres más honorables -sus propios jueces- y no por la riqueza sino por su sabiduría.

2) Luego entonces, Palamedes es virtuoso y no pudo haber cometido traición alguna por afán de riquezas y honores.

El segundo ejemplo que daré es sólo uno de los muchos elementos argumentativos del *éthos* -tanto implícitos como explícitos- que se encuentran en la *Defensa de Sócrates*. Platón nos lo presenta apoyándose en un *éthos* magníficamente argumentado, cuando Sócrates sostiene que es virtuoso porque a pesar de que es común que se recurra en los juicios a hacer comparecer a parientes, hijos y amigos para abogar en favor del acusado, él no obstante que tiene parientes y hasta hijos -uno mozalbete y dos pequeños- a ninguno ha hecho comparecer para pedir que los jueces voten en favor suyo; ello dice Sócrates:

"No por presunción, atenienses, ni por desprecio hacia vosotros ... [sino porque] no me parece decoroso que yo haga nada de lo referente, tanto por la edad que tengo como por el juicio que acerca de mí hay formado, el cual será verdadero o falso, pero lo cierto es que según la opinión general, Sócrates se diferencia en algo de la mayoría de los hombres... Y, dejando a un lado la consideración del buen nombre, tampoco me parece justo suplicar al juez ni salir absuelto mer- ¡, ced a las súplicas, sino dar explicaciones y tratar de convencer."¹⁵

Como se ve en este pasaje, el mismo Platón, por boca de Sócrates, admite que está argumentando en favor del buen nombre del orador. La argumentación podría reconstruirse de la siguiente forma:

- 1) Algunos recurren a presentar ante los jueces a sus familiares y amigos para obtener su benevolencia.
- 2) El (Sócrates) a pesar de poder hacerlo-porque tiene tres hijos de los que dos son pequeños-¹⁶ no lo hace.
- 3) En consecuencia Sócrates es virtuoso.

No porque se defina al *éthos* como el talante con el que se presenta el orador debe entenderse que éste sólo se expresa en el exordio o introducción: el *éthos* se encuentra en filigrana a lo largo de todo el discurso de muy diversas maneras; tanto, como hemos visto, por medio de entimemas, como por

14. GORGIAS, *La defensa de Palamedes*, en *Gorgias fragmentos y testimonios*, Aguilar, Buenos Aires, 3a. edición, 1980, p. 97.

15. PLATÓN, "Defensa de Sócrates", en *Obras completas*, Aguilar, Madrid, 1966, p. 213.

16. Esta última información no era estrictamente necesaria para la argumentación por lo que, a pesar de la denegación y tal vez con mayor efecto por ésta, puede pensarse que es lanzada para conmover.

otros medios: ya se trate de actitudes- el cuidado que tenga el orador en la forma de vestirse, en la seguridad del tono de voz con el que se expresa, o el encanto que despliega -o de señales entretejidas en el discurso que da el orador sobre sus cualidades. Estas dos últimas formas del *éthos*, si bien es cierto que no son argumentativas en el sentido estricto de estar presentadas en forma de entimemas, en un momento dado pueden ser aún más eficaces que los entimemas mejor contruidos. En efecto, a menos que esté en cuestión el *éthos* del orador, no conviene argumentar

explícitamente acerca de sus cualidades. Esto queda claro en los ejemplos que acabo de dar de *éthos* argumentados, pues como hemos visto, se trata en ambos casos de acusaciones que pesan sobre las personas de los oradores. Pero en los casos en los que el *éthos* del orador no ha sido puesto en cuestión, las principales cualidades de un orador: *phrónesis* (sensatez, prudencia), *arete* (virtud) y *eúnoia* (benevolencia) han de expresarse, por el contrario, implícitamente en lo que se dice, por medio de lo que podríamos denominar señales del *éthos*. Estas funcionan de la misma manera que la presuposición, pues su fuerza consiste precisamente en que se presentan como algo aceptado, es decir, que no se pone en cuestión. En cambio, cuando se argumenta explícitamente se da la ocasión de ser refutado.¹⁷

Lo que me parece importante subrayar es que no importa cuáles sean los medios por los que se manifiesten las cualidades del orador, puesto que la



presentación del *éthos* constituye una especie de *argumento de autoridad* que puede parafrasearse diciendo: "deben creer lo que yo les digo puesto que soy por ejemplo: honesto, conocedor, sincero, serio, experto, etcétera."

Cada campo en el que se argumenta tiene una serie de características propias que constituyen su *éthos* específico. Por ejemplo, en el campo de la ciencia,¹⁸ además de la presentación del *curriculum*, que es prácticamente una destilación del *éthos*, se espera que el científico sea: sistemático, objetivo, preciso, racional, etc., lo que debe traslucir, por así decir, de su discurso. No entraré aquí en el debate sobre saber cuál es el significado de estas características ni si éstas son las únicas.¹⁹ Sin embargo, a

17. Respecto del funcionamiento del mensaje implícito véase el análisis de los implícitos del discurso en Ana Laura NETTEL, *Planification, Pouvoir et Légitimité. La planification régionale dans un pays fédéral. Le cas du Mexique (1962-1988)*, Tesis por el Doctorado de Nuevo Régimen, Université de droit, d'économie et des sciences d'Aix Marseille III. 1991.

18. Respecto al *éthos* en el campo de la ciencia, cf. Robert K. MERTON "The Normative Structure of Science" en *The Sociology of Science: Theoretical and Empirical Investigations*, ed. Norman W. Storer, University of Chicago Press, Chicago, 1973, pp. 267-78; *idem*. "Science and Technology in a Democratic Order", *Journal of Legal and Political Sociology*, 1, 1942, pp. 115-26.

19. Cf. Lawrence J. PRELLI, "The Rhetorical Construction of Scientific Ethos", *Rhetoric in the Human Sciences*, ed. Herbert W. Simons, Sage Publications, Londres, 1989, pp. 48-68.

El páthos consiste, según Aristóteles, "en predisponer al oyente de alguna manera", es decir, en los deseos, emociones y tendencias del auditorio a partir de las cuales el orador puede conmoverlo.

todos nos parecería sorprendente escuchar a un científico en una conferencia presentarse como alguien que prefiere guiarse por sus corazonadas (independientemente de que de hecho lo haga) en lugar de seguir una observación sistemática y rigurosa de su objeto de estudio. Asimismo, el *éthos* de un predicador comprendería tradicionalmente cualidades como: la misericordia, la pureza, la generosidad, la ausencia de un interés personal. Esto no quiere decir que el *éthos* sea algo fijo en cada ámbito. Precisamente el conjunto de cualidades con las que se presenta un orador varía en función del auditorio (léase, en el caso de la ciencia, la comunidad científica), pero siempre tendrán en común que pretenden obtener un efecto favorable en la credibilidad que el público acuerda al orador. Este, al presentarse ante un auditorio particular²⁰, ostentando una serie de características que constituyen las cualidades que se aprecian como necesarias en un campo particular, y en una situación dada, está en efecto haciendo uso de un *argumento de autoridad*.

Podría objetarse que si bien es cierto que la presentación explícita del *éthos* constituye una argumentación, en cambio, tanto las actitudes como la presentación implícita de las cualidades del orador no es posible considerarlas argumentaciones en el sentido racional, y que en realidad sólo constituyen persuasiones. Como se verá con más detalle, en lo que sigue responderé a esta objeción al sostener

que lo emocional está íntimamente imbricado con lo racional, de tal suerte que su separación únicamente es posible defenderla con una idea de la racionalidad que rechazo por las razones que serán desarrolladas posteriormente.

II. El *páthos* consiste, según Aristóteles, "en predisponer al oyente de alguna manera",²¹ es decir, en los deseos, emociones y tendencias del auditorio a partir de las cuales el orador puede conmoverlo. Aquí también encontramos elementos argumentativos. El *páthos* opera mediante el discurso para accionar las emociones del auditorio y predisponerlo a la adhesión, y aquí tienen gran importancia de nuevo las características del auditorio, pues de ellas depende la forma en la que se le puede predisponer. Este es el punto en que se ligan el *páthos* y el *logos*, es decir, donde podemos situar la imposibilidad de separar lo emocional de lo racional. Aristóteles nos dice en la *Retórica* que para convencer a un auditorio hay que partir de la *doxa* u opinión generalmente aceptada. La *doxa* corresponde al conjunto de creencias, principios, prejuicios, etc., aceptados por el auditorio, lo que en ciertos ámbitos podríamos llamar la tradición, o el paradigma aceptado por el auditorio. Este es el punto de partida de la estrategia argumentativa del *logos* y, como acabo de decir, el lugar en el que se puede observar la convergencia entre lo racional y lo emocional. En efecto, solamente se puede pretender ser racional en función de un sistema de criterios de aceptabilidad o de verdad; criterios que varían según el ámbito del discurso. Imaginemos que nos dirigimos a una comunidad científica ¿cuál es, siguiendo los consejos de Aristóteles, la *doxa* de la que tendríamos que partir en nuestro discurso para convencerlos de aceptar nuestras posiciones, sino los elementos o principios que rigen el paradigma en el que funciona esa comunidad científica? Desde los trabajos de Thomas Kuhn se ha insistido en que la fe en el paradigma juega un gran papel en la persistencia de la comunidad científica para continuar trabajando en lo que él llama "la ciencia normal".²² En efecto, hay un componente eminentemente emocional en el funcionamiento de un paradigma y en la persistencia que los científicos demuestran al seguir trabajando en éste a pesar de las dificultades que un enigma pueda presentarles.

23. Por comodidad utilizo este adjetivo que implica implícitamente la existencia de un auditorio no particular, es decir general, idea contra la cual se sitúa todo mi planteamiento.

21. ARISTÓTELES, *Retórica*, 1356a.

22. Cf. T. Kuhn, LA ESTRUCTURA DE LAS REVOLUCIONES CIENTÍFICAS MÉXICO, FONDO DE CULTURA ECONÓMICA, 1971; Y, ESSENTIAL TENSION. ESTUDIOS SOBRE LA TRADICIÓN Y CAMBIO EN EL ÁMBITO DE LA CIENCIA, FCE, MÉXICO, 1982.

Así, me parece primero que ni el *páthos* es "simplemente emocional", y segundo que el *logos* tampoco es "simplemente racional". Así, las manifestaciones emocionales están determinadas por las creencias del sujeto al que corresponden y éstas a su vez por su cultura; y, por otra parte, las emociones se encuentran en la raíz de nuestras creencias.

1. La primera afirmación se apoya en los desarrollos logrados en el complejo campo del estudio de las emociones, que solamente tocaré de manera superficial, sin entrar profundamente en los debates que lo agitan. Los trabajos de William James²³ son el punto de partida de los actuales estudios sobre las emociones. Este autor sostenía la tesis de que las emociones son primeramente un estado de reacción fisiológica, que es seguido de un estado mental y no al revés, es decir que sentimos

pesar porque lloramos y no lloramos porque sentimos pesar; de la misma forma que sentimos miedo porque temblamos y no a la inversa. En reacción a estas ideas se ha desarrollado la que podría denominarse corriente cognoscitiva de las emociones. Ante la dificultad que representa el que existan un mayor número de emociones que de, digamos, situaciones fisiológicas a las cuales asignarlas, algunos autores (Schachter, Ruckmick, Colé y otros) vieron en los factores cognoscitivos elementos que pueden ser determinantes en los estados emocionales. Se ha visto a través de gran número de experimentos que si se produce un estado de excitación fisiológica, por ejemplo por adrenalina, y el individuo no tiene una explicación inmediata de sus reacciones fisiológicas (porque no tenga conocimiento de que se le administró o no conozca sus efectos), describirá su estado y sus sentimientos en términos de las cogniciones disponibles; si ve por ejemplo una mujer atractiva interpretará que se ha enamora-

do o que está sexualmente exitado.²⁴ Y a su vez, las interpretaciones del sujeto dependerán de la cultura a la que pertenezca. Como es sabido, emociones como vergüenza o tristeza no se presentan ante las mismas circunstancias en occidente que en oriente. 2. Por otra parte, en la base de las creencias están nuestras emociones. Así, invocar una emoción por ejemplo a través de una imagen equivale a hacer presente

la o las creencias con las que están ligadas y, por lo tanto, equivale a esgrimir el argumento al que corresponde. Por ejemplo, la imagen de una niña tan flaca que podemos verle los huesos, remueve en nosotros emociones como la compasión y nos remite al lugar común de la necesidad de exterminar la pobreza, de la misma forma que la presentación de los porcentajes de la malnutrición. La elección de uno u otro medio dependerá principalmente del tipo de auditorio al que uno se dirige. ¿Podríamos decir que el primero Es solamente persuasivo y el

segundo solamente racional? La distinción entre convicción y persuasión, que se basa en la idea de que la persuasión pertenece al orden del *éthos* y del *páthos* es decir, de las emociones y la convicción al del *logos* que es la parte racional argumentativa de la retórica, resulta insostenible. Si bien es cierto que los ámbitos de lo emocional y de lo racional han sido tradicionalmente considerados como el agua y el aceite, es decir, como elementos que no se mezclan, hoy en día, hay diversas disciplinas en las que podemos encontrar apoyo para negar esta separación tajante. En el ámbito de la biología,

Humberto Maturana sostiene que lo emocional es un componente de la capacidad del actuar racional: "Todo sistema racional, y, en efecto, todo razonar, se da como un operar en las coherencias del lenguaje a

La importancia y el grado de imbricación que tienen el éthos y el páthos en la argumentación, muestran que una teoría de la argumentación racional no puede dejar de lado el contexto histórico sociológico en el que se produce la argumentación.

24. Cf. W. James, "¿Qué es una emoción?", *Mind*, 1984.

partir de un conjunto primario de coordinaciones de acciones tomando como premisas fundamentales aceptadas o adoptadas, explícita o implícitamente, *a priori*. Pero ocurre que todo aceptar *a priori* se da desde un dominio emocional particular en el cual queremos lo que aceptamos, y aceptamos lo que queremos sin otro fundamento que nuestro deseo que se constituye y expresa en nuestro aceptar. En otras palabras todo sistema racional tiene fundamento emocional y es por ello que ningún argumento racional puede convencer a nadie que no esté de partida convencido al aceptar las premisas *a priori* que lo constituyen."²⁵

En el ámbito de la neuropsicología se han hecho investigaciones con fundamento en observaciones clínicas, que llevan a sostener que existe un componente emocional en la facultad de razonar.²⁶ Así, el estudio de diversos casos de pacientes²⁷ con lesiones del cortex pre frontal ventromedio (ventromédien) y lesiones en el área somato sensorial derecha, han permitido establecer una correlación entre la disminución de la capacidad de reaccionar emocionalmente y una deficiencia en la capacidad de razonamiento y la toma de decisiones. Esto, sin que presenten, sin embargo, ninguna alteración en los procesos fundamentales de atención, memoria, inteligencia y lenguaje. Se trata de pacientes que an

tes de sufrir las lesiones cerebrales se desempeñaban normalmente tanto en el trabajo como en sus relaciones personales. Estos pacientes tienen en común que después de las lesiones muestran por una parte una gran indiferencia emocional respecto de sí mismos como de los que los rodean y por otra pierden la capacidad de prever; y lo que resulta muy significativo es que a pesar de no haber perdido ninguna de las capacidades tradicional mente consideradas racionales -capacidad de inferencia, asociación, memoria, etc.,- no logran, no obstante, tomar las decisiones adecuadas que los llevarían a recuperar su antigua situación social tanto en el plano laboral como familiar.²⁸

La idea de que las pasiones "son ciertamente las causantes de que los hombres se hagan volubles y cambien en lo relativo a sus juicios, en cuanto que de ellas se siguen pesar y placer",²⁹ es decir, la idea de que sin las emociones la razón está incompleta, sigue siendo válida desde que la formuló Aristóteles hace veinticinco siglos.³⁰

La importancia y el grado de imbricación que tienen el *éthos* y el *páthos* en la argumentación, muestran que una teoría de la argumentación racional no puede dejar de lado el contexto histórico sociológico en el que se produce la argumentación.

25. MATURANA, Humberto, *La realidad: ¿objetiva o construida?* J. Fundamentos biológicos de la realidad, Editorial Anthropos, Barcelona, 1995, pp. 23 y 24.

26. Cf Antonio, R. DAMASIO, *Descartes Error. Emotions, Reason, and the Human Brain* [1994], trad. al francés de Marcel BLANC bajo el título de *L'erreur de Descartes. La raison des émotions*, Editions Odile Jacob, París, 1995.

27. Es interesante subrayar que los pacientes considerados antes de la lesión se desempeñaban normalmente tanto en el trabajo como en sus relaciones personales.

28. A. DAMASIO, *op. cit.*, *passim*, en particular p. 81.

29. ARISTÓTELES, *Retórica*, 1378a, 20.

30. EUGENE Garver, *ARISTOTLE 'S RHÉTORIC. AN ART OF CHARACTER*, UNIVERSITY OF CHICAGO PRESS, CHICAGO, 1994, pp. 115 Y SS.