

Las emociones como objetos de construcciones argumentativas

*Raphaël Micheli**

Este texto se ubica en el debate contemporáneo sobre cómo las emociones pueden ser tratadas por la teoría de la argumentación. Su objetivo principal es formular una relación entre la emoción y la argumentación distinta de aquella que se encuentra en la mayor parte de la literatura sobre el tema. En la concepción “estándar”, las emociones son vistas como los objetos de apelaciones que funcionan como ayudantes a la argumentación: los oradores apelan a la compasión, al miedo, la vergüenza y similares para realzar la contundencia de un argumento que tiene que ver con algo más, ya sea la validez de una opinión discutible o la oportunidad de un curso de acción. Según la concepción “alternativa” que propongo, las emociones pueden ser vistas, en algunos casos, como los objetos mismos de la argumentación. Esta concepción pone el énfasis sobre la argumentatividad de las emociones. Utilizando ideas de las teorías psicológicas y filosóficas contemporáneas, implica una reevaluación del concepto aristotélico del *pathos*, así como una discusión crítica a fondo de los enfoques normativos y descriptivos de las apelaciones emocionales.

PALABRAS CLAVE: argumentación, cognición, emoción, *pathos*, racionalidad.

This paper takes part in the ongoing debate on how emotions can be dealt with by argumentation theory. Its main goal is to formulate a relationship between emotion and argumentation which differs from that usually found in most of the literature on the subject. In the “standard” conception, emotions are seen as the objects of appeals which function as adjuvants to

* Una primera versión de este texto fue publicada en inglés en la revista *Argumentation*, vol. 24, núm. 1, pp. 1-17, publicado en línea el 18 de octubre de 2008, Springer Science+Business Media B.V. Traducción a cargo de Silvia Gutiérrez Vidrio.

** Profesor e investigador en lingüística francesa en la Universidad de Lausana, Suiza [raphael.micheli@unil.ch].

argumentation: speakers appeal to pity, fear, shame and the like in order to enhance the cogency of an argument which bears on something else, whether it be the validity of a disputable opinion or the opportunity of a course of action. According to the “alternative” conception which I propose to consider, emotions themselves may be viewed, in some cases, as the very objects of argumentation. This conception lays emphasis on the arguability of emotions. Drawing on insights from current psychological and philosophical theories, it involves a reassessment of the Aristotelian concept of *pathos*, as well as an in-depth critical discussion of normative and descriptive approaches to emotional appeals.

KEY WORDS: argumentation, cognition, emotion, *pathos*, rationality.

SI BIEN POR MUCHO TIEMPO ha sido adecuado etiquetar la emoción como “el pariente pobre” de los estudios de la argumentación, una visión total del estado actual del campo sugiere que esta situación está sufriendo un cambio rápido. De hecho, durante los últimos quince años, cada vez más la emoción se ha erigido, para varios teóricos de la argumentación, como un objeto legítimo de investigación. Desde el punto de vista normativo, las tareas del analista incluyen una evaluación de las ventajas de los argumentos: lo que está en juego es identificar los criterios que permiten distinguir entre los empleos “razonables” y “falaces” del argumento (ya sea que estos criterios pertenezcan a la validez lógico-deductiva y/o a la adecuación pragmática). Siguiendo esta línea de pensamiento, los expertos han discutido las apelaciones emocionales dentro del marco de una teoría pragmática de las falacias (Walton, 1992, 1997 y 2000) y, más recientemente, dentro del marco de la “pragmática normativa” (Manolescu, 2006). A partir de un punto de vista descriptivo, el analista procura describir el funcionamiento del argumento sin enjuiciar su grado de razonabilidad. A menudo anclados en campos como la lingüística, el análisis de discurso y los estudios de comunicación, los enfoques descriptivos se dirigen principalmente a hacer justicia a las diferentes formas que puede tomar la argumentación en varios géneros discursivos y en contextos de interacción. En esta perspectiva, se han llevado a cabo intentos significativos para resaltar “la inseparabilidad de la razón y la emoción” en un modelo descriptivo de la argumentación basado en las nociones de interacción y desacuerdo entre oradores (Plantin, 1997, 1998, 1999 y 2004).

Este texto no es una revisión del estado del arte de cómo han sido consideradas las emociones en las teorías de la argumentación, aunque se hable de algunas de las contribuciones más significativas en el campo. Su objetivo principal es formular una relación entre la emoción y la argumentación que se diferencia de aquella que se encuentra generalmente en la mayor parte de la literatura sobre el tema. Más específicamente, argumento que existe una concepción “estándar” de la relación argumentación- emoción, la cual no tengo la intención de menospreciar, sino más bien complementar con una “alternativa”. En la concepción “estándar”, las emociones son vistas como los objetos de las apelaciones y éstas se piensa que funcionan como “ayudantes”¹ externos a la argumentación. Los oradores apelan a la compasión, el miedo, la vergüenza y similares para realzar la contundencia de un argumento que tiene que ver con algo más –ya sea la validez de una opinión discutible o la oportunidad de un curso de acción sugerido. Como trataré de demostrar, esta concepción presupone una separación cuestionable entre el *pathos* y el *logos*. Según la concepción “alternativa” que propongo, las emociones en ocasiones pueden ser vistas como los objetos de la argumentación; en tales casos, los oradores no “apelan” tanto a las emociones sino más bien formulan los motivos por los que sienten (o no sienten) una emoción particular y por qué esta emoción particular debería (o no debería) ser legítimamente experimentada. Esta concepción alternativa pone el énfasis sobre la argumentatividad de las emociones, y sigue la tesis de Michael Gilbert de que “una vez que dejamos de pensar en la argumentación de las emociones como algo intrínsecamente diferente a argumentar sobre algo más, el camino [...] para la creación de modelos [...] se hace manejable” (2005:50). Utilizando y tratando de profundizar en el trabajo pionero de Christian Plantin, desarrollo la idea de que las emociones pueden ser vistas como los objetos de las construcciones argumentativas.

Comienzo discutiendo cómo las teorías psicológicas y filosóficas actuales destacan la dimensión cognitiva de las emociones, y cómo éstas pueden mejorar nuestro entendimiento de la posible argumentatividad de las emociones. Después paso a la tradición retórica y propongo una reevaluación del concepto

¹ Esta palabra puede parecer poco usual en este contexto: la uso simplemente en el sentido de “algo que ayuda o colabora”.

aristotélico del *pathos*. Como ha sido reiteradamente señalado en el trabajo de los académicos sobre Aristóteles, pero mucho menos a menudo por los teóricos de la argumentación, este concepto implica que en la medida en que las emociones tienen antecedentes cognitivos, éstas son accesibles al proceso de argumentación. Luego paso a las teorías modernas de la argumentación y procuro resaltar la manera en que las emociones son tratadas dentro de marcos normativos. Después de señalar varias objeciones contra los recuentos normativos de las apelaciones emocionales, presento, en cierto detalle, la hipótesis de una construcción argumentativa de las emociones.

El componente cognitivo de las emociones y la posibilidad de una evaluación racional

Una mirada a los enfoques psicológicos y filosóficos contemporáneos acerca de las emociones revela dos cuestiones sobresalientes que parecen relevantes para la teoría de la argumentación: los investigadores se enfocan en el componente cognitivo de las emociones y preguntan si —y, si es así, cómo— éstas pueden ser evaluadas en términos de racionalidad. En el campo de la psicología, existe un creciente acuerdo general según el cual las emociones no son reducibles al mero fenómeno fisiológico. A finales del siglo XIX, William James, un pionero de la psicología moderna, veía a las emociones como “cambios fisiológicos”. Esta tendencia en gran parte ha sido revertida, principalmente bajo la influencia de lo que es conocido como la teoría de la evaluación o *appraisal* (Frijda, 1986; Lazarus, 1984; Scherer, 1984 y 1999). Obviamente, los psicólogos no discuten que las emociones sean procesos hasta cierto punto fisiológicos. Su punto es, primero, que los procesos fisiológicos deberían ser considerados como un componente de las emociones² y, en segundo lugar, que este componente no basta para definir correctamente varios tipos de emociones (el miedo, la vergüenza, la compasión y otras):³

² Los psicólogos hablan de la “activación fisiológica” o de la “excitación fisiológica”.

³ El filósofo Jon Elster comparte este punto de vista: admitiendo que “la activación visceral es un criterio importante para decidir si un estado es una emoción y no un simple conjunto de deseos y creencias”, él afirma que “no podemos usar diferencias de grano fino en los patrones de activación para decidir si el organismo experimenta la envidia o la indignación, la cólera o el odio, etcétera” (1999:247).

Un principio central de teoría de la apreciación es la afirmación de que las emociones son suscitadas y diferenciadas sobre la base de la evaluación subjetiva (o apreciación) de la importancia personal de una situación, objeto o acontecimiento en varias dimensiones o criterios (Scherer, 1999:637).

Los teóricos de la evaluación o *appraisal* ponen así el énfasis sobre el componente cognitivo de las emociones e insisten en su poder explicativo: no sólo permite un mejor entendimiento de lo que son las emociones sino también proporciona instrumentos para determinar qué emociones existen. Como Scherer explica, la idea es identificar “los criterios” involucrados en el proceso de evaluación (la novedad del acontecimiento, su atractivo intrínseco, la probabilidad o la incertidumbre de su resultado, su agencia, el ser controlable o no, su compatibilidad con las normas sociales, etcétera) e identificar “los perfiles de la evaluación” (1999:638) asociados a ciertas emociones particulares. Para retomar tan sólo un ejemplo, la indignación típicamente requiere que el criterio de agencia sea activado, ya que parece difícil experimentar la indignación sin imputar la responsabilidad de una situación dolorosa a un agente.

La relación entre la emoción y la cognición está también en el centro de la investigación filosófica contemporánea y parece adecuada para dividir las teorías de la emoción en dos categorías principales: por un lado, los que sostienen un punto de vista cognitivo de los fenómenos emocionales y, por el otro, los que no lo hacen.⁴ En relación con el primero, uno puede distinguir entre posiciones radicales y más moderadas. De acuerdo con las versiones radicales, las emociones son fenómenos esencialmente cognitivos y así conceptualmente se pueden reducir a un juego de creencias y juicios concernientes a un estado de asuntos; por ejemplo, en *Los trastornos del pensamiento. La inteligencia de las emociones*, Martha Nussbaum (2003) afirma que la emoción debería ser definida como una forma particular “de juicios de valor” y que “los elementos no cognitivos” tales como “las sensaciones corporales” son marginales para definir sus rasgos principales. Según las versiones moderadas, las emociones son fenómenos multifacéticos que pueden ser caracterizados en términos de

⁴ En *Las pasiones*, Hugon-Talon distingue entre “las teorías jurisprudenciales [según las cuales] las pasiones suponen las creencias y los juicios y las teorías antijurisprudenciales (que refieren a las pasiones a una causa exclusivamente somática)” (2004:40-41).

varios rasgos, entre los cuales los antecedentes cognitivos desempeñan un rol significativo.⁵ En este sentido, la idea es que mientras que conceptualmente las emociones no deberían ser reducidas a las creencias o juicios, éstas generalmente presuponen tales fenómenos cognoscitivos.

El objetivo de este texto no es ofrecer una descripción completa de las teorías de la emoción, ni participar en una discusión totalmente desarrollada de la compleja relación entre la cognición y la emoción; al respecto existe un gran debate en lo que concierne a lo que significa “la cognición” en el caso de las emociones⁶ y las teorías cognitivas enfrentan un buen número de objeciones recurrentes.⁷ Existe, sin embargo, una aceptación creciente entre los teóricos de la psicología y la filosofía de que las emociones son –al menos en parte– fenómenos cognitivos y no se pueden reducir a meras reacciones fisiológicas. Mi objetivo es evaluar las consecuencias posibles de esta visión “cognitiva” de las emociones para la teoría de la argumentación; ¿i) si las emociones implican un proceso de evaluación, éstas no sólo deberían ser vistas en términos de su *impacto subsecuente sobre la cognición*: no es suficiente hablar de los efectos que las emociones pueden tener sobre la racionalidad de las creencias y los juicios. Habría que reconocer, primero, que las emociones, en principio, se derivan de la cognición: hasta cierto punto,

⁵ En *Alquimias de la mente. La racionalidad y las emociones*, Elster cataloga siete rasgos: 1) sentimiento cualitativo, 2) antecedentes cognitivos, 3) un objeto intencional, 4) activación fisiológica, 5) expresión fisiológica, 6) valencia, 7) tendencias características de la acción (1999:246).

⁶ El problema tiene que ver con el grado de conocimiento que los conceptos como “cognición”, “evaluación” y “apreciación” implican en el caso de las emociones: los críticos argumentan que es poco probable que los procesos cognoscitivos elaborados y reflexivos se lleven a cabo en los pocos milisegundos que son a veces suficientes para ver emerger una emoción. Scherer denomina esta acusación “cognitivismo excesivo” y especifica que “muchos procesos de apreciación pueden ocurrir por debajo del grado de conocimiento” (1999:642).

⁷ Es más, uno puede indicar el problema de la separación. Primero, una emoción puede persistir incluso si la creencia correspondiente no es –o no más– sostenida por el sujeto: puedo experimentar el miedo por la presencia de arañas incluso si no creo durante un segundo que ellas representan una amenaza para mi bienestar. En segundo lugar, la presencia de una creencia no necesariamente implica la emoción esperada: puedo firmemente creer que un futuro acontecimiento constituye una amenaza genuina a mi bienestar sin experimentar de todo el miedo (cfr. Ogien, 2003:154-156; y Tappolet, 2000:145-162 para una revisión de las objeciones principales a las teorías cognoscitivas).

éstas están arraigadas en la evaluación cognitiva; *ii*) este último punto tiene una consecuencia fundamental, principalmente que “las emociones pueden ser evaluadas como más o menos racionales, *independientemente de su impacto sobre la opción y la formación de la creencia*” (Elster, 1999:284, énfasis mío). La teoría de la argumentación debería, por tanto, prestar atención a cómo los hablantes evalúan la racionalidad de las emociones y, sobre todo, debería ser capaz de describir cómo justifican tales evaluaciones. Cuando los hablantes se involucran en la argumentación, pueden impugnar la racionalidad de la emoción de su opositor atacando las creencias y juicios en los cuales esta emoción está basada. Cuando su emoción es cuestionada, pueden verbalizar el tipo de evaluación que la sustenta y que, desde su punto de vista, le confiere una base racional. En general, una visión “cognitiva” implica que las emociones son accesibles a la argumentación: no surgen en esencia de su jurisdicción, por así decirlo. Como posteriormente discutiré, la legitimidad de una emoción puede ser cuestionada durante una interacción y en este caso, los hablantes a veces proporcionarán los motivos que apoyan o, por el contrario, invalidan dicha emoción.

La argumentatividad de las emociones en la tradición retórica

A primera vista, la tradición retórica puede no ser el mejor lugar para buscar la posible argumentatividad de las emociones. Efectivamente, el orador típico no está preocupado en proponer argumentos para apoyar una emoción dada, sino más bien por la utilización de apelaciones emocionales de modo tal que sus argumentos alcancen la persuasión máxima. En esta sección, argumento que aunque la retórica vea principalmente a la emoción como un adyuvante eficaz para la argumentación, la retórica también, indirectamente, conlleva la idea de que las emociones son accesibles a la argumentación.

Veamos brevemente⁸ los rasgos principales del concepto de *pathos*, como es definido en la *Retórica* de Aristóteles (Kennedy, 2007) y con el trabajo de sus seguidores latinos. Según la definición famosa de Aristóteles, la retórica puede ser definida como “una capacidad, en cada [caso particular], para ver

⁸ Para un recuento detallado del concepto de *pathos* en Aristóteles véase Wisse (1989).

los medios disponibles para la persuasión” (I:2:1355b). El estagirita afirma que estos “medios de persuasión” pueden ser divididos en “tres tipos”: “unos están en el carácter del orador, y otros en *predisponer al oyente de algún modo*, y otros en el discurso mismo, al mostrar o parecer mostrar algo” (I:2:1356a, énfasis mío). Es, como el lector habrá reconocido, la tricotomía famosa entre el *ethos*, el *pathos* y el *logos*. En su sentido más amplio, el término “*pathos*” tiene que ver con la idea de cambio, movimiento o alteración. Más específicamente, denota un estado de la mente, cuando ésta es alterada por una causa externa; en cuanto a esto, como Gisèle Mathieu-Castellani (2000:49-52) señala en su análisis semántico del término, equivalentes latinos como *motus animi* (“el movimiento de la mente”) y *perturbatio animi* (“la perturbación de la mente”) son muy claros. ¿En qué consiste exactamente este cambio, y cómo ayuda a alcanzar la persuasión? “La persuasión”, como Aristóteles explica, puede venir “por parte de los escuchas, cuando son llevados a sentir la emoción por medio del discurso; ya que no emitimos juicios de la misma manera cuando tenemos pena o alegría o cuando somos amistosos u hostiles” (I:2:1356a). Aquí encontramos uno de los rasgos cruciales del *pathos*, a saber, su impacto sobre la cognición. Esto se ejemplifica en la definición misma del *pathos*, que el filósofo da al inicio del Libro 2: “Las emociones son aquellas cosas por las cuales, al sufrir el cambio, la gente tiene puntos de vista diferentes sobre sus juicios, los cuales están acompañados por el placer o el dolor” (II:2:1378a). En una situación retórica, la audiencia en última instancia tiene que juzgar sobre un caso dado. Mediante un empleo experto del *pathos*, el orador modifica la disposición de la audiencia para emitir un juicio de modo que esto favorezca la causa que él propone. Desde dicha perspectiva, las emociones tienen la reputación de tener efectos sobre las facultades cognitivas de la audiencia: ellas tienden a influir en la formación de la creencia, la emisión del juicio y el proceso de toma de decisiones.

La discusión de los efectos no es suficiente, sin embargo, un examen detallado del *pathos* provee más resultados que conciernen la relación entre la emoción y la cognición. En todo caso, el punto que me gustaría señalar es el siguiente: la retórica no sólo nos enseña que las emociones tienen efectos cognitivos, pero también, y crucialmente, que ellas tienen orígenes cognitivos. En verdad, la misma definición del *pathos* que aparece al principio de Libro 2 se centra claramente en la primera parte de la cuestión: las emociones son la fuente de las variaciones del juicio. Sin embargo, esta definición general no

es representativa de cómo Aristóteles describe ciertas emociones particulares en el resto del Libro 2:

[Esta definición] es engañosa [...] porque define a las emociones por su impacto sobre la cognición más que por el hecho de que la cognición les da forma. Cuando Aristóteles considera ciertas emociones específicas, él coherentemente las analiza en términos de sus antecedentes cognitivos más que en términos de sus consecuencias para la cognición (Elster, 1999:55).

Si bien Mathieu-Castellani tiene razón cuando afirma que la retórica investiga el papel de las pasiones en la formación del juicio (“le rôle des passions dans la formation du jugement” 2000:198), uno podría caer en la tentación de invertir la frase y decir que la retórica también investiga “el papel del juicio en la formación de las pasiones”. De hecho, cuando Aristóteles habla de una emoción particular, él sistemáticamente formula las siguientes preguntas: *i*) ¿cuál es “el estado de ánimo” de la persona que experimenta esta emoción?; *ii*) ¿quién la experimenta sobre qué?; *iii*) ¿por “qué tipo de motivos”? (II:2:1356a). La segunda pregunta pone el énfasis sobre el hecho de que las emociones tienen objetos intencionales. La tercera pregunta sugiere que los objetos intencionales dan lugar a un conjunto de creencias y juicios que de algún modo justifican⁹ la emoción dada. El análisis aristotélico del *pathê* básicamente consiste en unir cada emoción particular con una situación prototípica o, más precisamente, con una evaluación prototípica de una situación. Tomemos el ejemplo de la compasión (*eleos*):

Definamos a la compasión como un cierto dolor acerca de un acontecimiento al parecer destructivo o doloroso, que le pasa a alguien que no lo merece y que una persona podría esperar que él mismo o alguien de los suyos pudiera sufrir, y esto cuando parece estar al alcance de la mano; es claro que una persona que va a sentir la compasión necesariamente piensa que algún mal del tipo que él o uno de los suyos podrían sufrir en realidad está presente y que este mal es de la clase mencionada en la definición similar o igual a ésta (II:8:1385b).

⁹ Las creencias y juicios justifican la emoción ante los ojos de la persona que las siente. Sin embargo, están abiertos a la crítica cuando los oradores se involucran en la argumentación –y esto es lo que me interesa aquí.

A partir de esta cita, parece claro que una emoción requiere lo que Elster llama “antecedentes cognitivos”. Si seguimos a Aristóteles, para sentir la compasión hay que considerar ciertas creencias y juicios. Primero, hay que juzgar la desgracia de alguien como algo inmerecido. Segundo, hay que creer que tal desgracia es improbable que recaiga sobre uno mismo o sobre nuestros parientes. El punto, aquí, no es hablar de la definición de Aristóteles de la compasión en sí, sino más bien resaltar el método de análisis que sugiere –para usar los términos de Elster– que las emociones se “formen en la cognición”: ellas dependen de la evaluación de una situación y se apoyan en un conjunto de creencias y juicios en relación con esta situación.

Hay dos consecuencias que es necesario retomar de este concepto de emoción: *i*) la primera y más obvia es de índole pragmática. La retórica es un *technê* que es usada para alcanzar un objetivo específico: particularmente convencer a una audiencia. En cuanto a esto, el *pathos* es, como hemos visto, uno de los tres “medios” que están “disponibles” para alcanzar la persuasión. Si el orador debe usar el *pathos* con eficacia, debe tener un entendimiento de cómo funcionan las emociones, es decir, él no puede poner a su audiencia en un estado de miedo, digamos, sin un conocimiento del conjunto de creencias y juicios que están más comúnmente asociados con esta emoción particular. En otras palabras, analizar el *pathê* en términos de sus antecedentes cognitivos provee al orador de instrumentos para “predisponer al oyente de algún modo” (Aristóteles, I:2:1356a) y alcanzar su objetivo persuasivo. *ii*) Existe una segunda consecuencia menos obvia que, aunque no directamente indicada por Aristóteles, es fundamental: si las emociones realmente tienen antecedentes cognitivos, entonces no son por esencia refractarias al argumento. Mientras esto ha recibido poca atención, hasta ahora, en la teoría de la argumentación,¹⁰ esta idea ha sido desarrollada por algunos académicos aristotélicos importantes en el campo de la filosofía:

[Aristóteles] describe a las emociones como estrechamente relacionadas con los juicios, y por lo tanto capaces de ser modificadas por una modificación del juicio. Esta descripción implica no sólo que las emociones pueden desempeñar un papel en la deliberación racional, sino también que ellas pueden ser

¹⁰ Con la excepción del trabajo de Christian Plantin al cual regresaré más adelante.

modificadas como todos los tipos de creencias pueden ser modificados, por la deliberación y el argumento (Nussbaum, 1996:318).¹¹

Al construir el pensamiento o la creencia como la causa eficiente de la emoción, Aristóteles mostró que la respuesta emocional es un comportamiento inteligente abierto a la persuasión razonada. Cuando los hombres se enfadan, ellos no son las víctimas de alguna fuerza totalmente irracional. Más bien responden conforme al pensamiento del insulto injusto. Su creencia puede ser errónea y su cólera irrazonable, pero su comportamiento es inteligente y cognitivo en el sentido de que *está basada en una creencia que puede ser criticada y hasta modificada por medio de la argumentación* (Fortenbaugh, 2002:17, cursivas mías).

Se podría cuestionar si el argumento en realidad tiene éxito en “modificar”, “cambiar” o “alterar” una emoción dada: esto tiene que ver con la pregunta del efecto perlocucionario, el cual no es relevante aquí. Sin embargo, lo que es importante, es que las emociones están abiertas a la disputa y se ubican dentro del ámbito de la argumentación. Una persona puede impugnar la validez hacia la emoción de otra persona al atacar los juicios y las creencias a las cuales esta emoción parece estar “atada a”, para usar los términos de Nussbaum. En cambio, otra persona puede justificar su emoción al defender las creencias y los juicios en cuestión. Según Stephen Leighton, es precisamente su accesibilidad a la argumentación lo que separa a las emociones (*pathos*) “de los deseos” o “los apetitos” (*epithumia*):¹²

¹¹ Para un argumento similar véase Elster, “Aristotle on the emotions”: “si las emociones [...] dependen de las creencias, éstas son maleables al argumento racional diseñado para cambiar la creencia” (1999:56).

¹² Este punto, sin embargo, es un poco más complejo de lo que parece. Se debería añadir que dentro de ciertos límites “los deseos” y “los apetitos”, también, pueden convertirse en el objeto del discurso argumentativo. La cuestión principal entonces seguramente será su capacidad de resistencia (“¿pueden los deseos y los apetitos ser resistidos?, ¿deberían los deseos y los apetitos ser resistidos, y si es así, cómo?”, etcétera). Para decirlo de manera sencilla, los locutores pueden argumentar cómo tratar correctamente con ellos. Lo mismo se aplicaría a las emociones, obviamente, la diferencia crucial sería que los oradores también pueden discutir la racionalidad intrínseca de una emoción o su legitimidad, y así evaluar si realmente está basada en buenas razones. En el caso de “los deseos” y “los apetitos”, una evaluación en términos de calidad de motivos parece más difícil, si no imposible.

[...] otra utilización de la diferencia entre *epithumia* y emoción tiene que ver con la obediencia de la emoción, pero no de la *epithumia*, a la razón [...] No sólo puede uno convencer a una persona de no actuar sobre su emoción, digamos, el miedo, pero también podría uno no hablar a la persona de ello. Esto último lo podría hacer uno al convencerlos de que uno de sus juicios a partir del cual surgió su miedo era equivocado [...] Mientras damos razones para las emociones, sólo damos causas para el anhelo y otras *epithumia*. Por tanto, es el primero, pero no el último, del que se ocupa Aristóteles y explica las razones sobre las cuales son sentidas (Leighton, 1996:226-227).

Otra vez habría que ver si la argumentación es de hecho eficaz en “hablarle a una persona de su emoción”. El punto aquí es que es posible recuperar los juicios “de dónde surge una emoción” y cuestionarlos. En otras palabras, no es necesario ir tan lejos como para decir que la argumentación es capaz “de convencer” a alguien de no sentir una emoción; esta aserción levantaría objeciones empíricas, por ejemplo, que las emociones pueden permanecer a pesar “de las razones” que se proporcionan contra ellas. Como ya he dicho, la cuestión perlocucionaria no interesa aquí. Mi punto es únicamente que las emociones pueden convertirse en asuntos discutibles durante la interacción; su suficiencia puede ser desafiada y, por consiguiente, los oradores pueden proponer tesis que buscan justificarlas o minarlas.¹³

¹³ Esto puede ser ilustrado con un breve ejemplo del discurso político contemporáneo. Durante el último debate presidencial francés (el 2 de mayo de 2007), Nicolás Sarkozy se opuso a Ségolene Royal. Un episodio particular del debate fue ampliamente comentado por los medios de comunicación en los días siguientes. Durante una discusión relativa a la integración social de los niños inválidos, Sarkozy prometió que él haría todo lo que pudiera para “dar a cada uno de estos niños un lugar en las escuelas”. Royal entonces vehementemente denunció “la inmoralidad política” de su opositor porque argumentó que el mismo Sarkozy había suprimido una serie de medidas destinadas a ayudar a los niños inválidos en el tiempo en que él se desempeñaba como ministro de Asuntos Internos. Royal afirmó que estaba “muy enfadada”, mientras Sarkozy sugirió que “la cólera” de su opositora era infundada y no se apoyaba en buenas razones: “No sé por qué la señora Royal se ha enfadado”, “no entiendo por qué la señora Royal, quien es por lo general tranquila, ha perdido su temple” (“Je ne sais pas pourquoi Madame Royal s’énervé”, “Je ne comprends pas pourquoi Madame Royal, d’habitude calme, a perdu ses nerfs”) Royal entonces buscó justificar su emoción y mostrar que se fundamentaba en la razón: “Algunos enfados son sanos, porque corresponden al sufrimiento de la gente” (“Il y a des colères saines, parce qu’elles correspondent à la souffrance des gens”). Ella llegó hasta reclamar una disposición hacia el enojo, destacando así el hecho de que esta

Para resumir, la retórica nos presenta una doble relación entre la emoción, la cognición y la argumentación. Por un lado, el *pathos* funciona como un adyuvante a la argumentación: si es hábilmente usada, ayuda a lograr la persuasión, ya que afecta las creencias y los juicios de la audiencia del modo deseado. Por otra parte, el concepto mismo de *pathos* indirectamente sugiere que las emociones mismas están abiertas a la argumentación, ya que se asientan en las creencias y los juicios sobre un objeto intencional.

La emoción en las teorías de argumentación modernas: dos perspectivas

Después de la discusión del concepto retórico del *pathos*, me gustaría averiguar si, y en tal caso cómo, las teorías de la argumentación modernas investigan la argumentatividad de las emociones. ¿La idea de que las emociones son de algún modo accesibles a la argumentación, recibe alguna atención explícita en la teoría de la argumentación?

El rechazo de de los recursos emocionales como sustitutos ilegítimos del argumento

Los enfoques normativos a menudo asumen una postura que ve a los recursos emocionales como sustitutos ilegítimos del argumento. Estos dos términos necesitan alguna explicación: ¿por qué son los recursos emocionales considerados como ilegítimos y cómo exactamente actúan como sustitutos? Según varios teóricos de la argumentación, los recursos emocionales fallan en encontrar lo que Trudy Govier llama “la condición de relevancia” (1997:73-75): éstos no cuentan, ni a favor ni contra la tesis que está en la discusión y no tienen nada que ver con su aceptabilidad. Como Govier explica, las apelaciones emocionales engañan en la medida en que ponen a la audiencia

emoción particular está en el corazón de la acción política: “Habrá veces en que me enfade, incluso cuando llegue a ser la presidenta de la República” (“Il y a des colères que j’aurai, même quand je serai Présidente de la République”).

bajo la impresión de que en realidad han dado motivos a favor o en contra de la tesis que se discute cuando en realidad no es el caso. Aunque “irrelevantes”, son capaces de afectar la disposición de la audiencia para emitir el juicio:¹⁴

Algunos argumentos pobres comercian con la lengua emocionalmente cargada [...] La sustitución de la lengua emocionalmente cargada para la argumentación es [...] bastante común. Si las situaciones son descritas en una lengua emocionalmente negativa, tendemos a asumir que algo está mal, mientras que si son descritas en una lengua emocionalmente positiva, tendemos a pensar que todo está bien [...] A lo que deberíamos poner atención es a la lengua emocionalmente cargada que proporciona una opinión sobre un punto polémico donde el punto está en el centro de la discusión y no se proporcionan pruebas de apoyo (1997:117-118).

Para resumir, las apelaciones emocionales tienden a ocasionar un cortocircuito del argumento apropiado, y esto sin que la audiencia lo sepa, ya que son capaces de enmascarar su propia irrelevancia. En el modelo pragma-dialéctico, Van Eemeren y Grootendorst (2004:192) también ven a las apelaciones emocionales como falacias de poca importancia: éstas violan una de las diez “reglas de discusión crítica”, a saber, que “un punto de vista no puede ser defendido por una argumentación que no es relevante para el punto de vista”.¹⁵ Categorizar las apelaciones emocionales como sustitutos ilegítimos del argumento implica, como discutiré, dos suposiciones cuestionables. Primero, presupone que la argumentación —en su sentido más consensuado—, como el acto de justificar un punto de vista discutible proponiendo un conjunto de proposiciones que lo apoyan, y las apelaciones emocionales son dos procesos completamente distintos y hasta mutuamente excluyentes: cuando se apela a las emociones, estamos fuera de la jurisdicción de la argumentación, y de manera similar, cuando se ofrece un argumento apropiado, no hay ninguna

¹⁴ Cabe señalar que los teóricos normativos de la argumentación, a menudo se acercan a los retóricos cuando tienen que describir el impacto cognitivo de las apelaciones emocionales. La diferencia esencial es praxeológica: mientras que los segundos a menudo recomiendan aprovecharlas para maximizar la persuasión, los primeros las desalientan en nombre de un ideal de la argumentación razonable.

¹⁵ Para un intento de integrar a las emociones en el modelo pragma-dialéctico véase Gilbert (2005).

apelación a la emoción, o más bien no debería haber. Sin embargo, tal dicotomía es sumamente discutible. De hecho –y este es mi punto principal–, las apelaciones emocionales bien pueden ser argumentables, en el sentido de que un orador puede proponer un conjunto de afirmaciones (tesis) que procuran justificar la legitimidad de su emoción y proponer motivos por los cuales debería ser sentida.¹⁶ En segundo lugar, las apelaciones emocionales a menudo son descritas como parte de las “premisas irrelevantes” (Govier, 1997:170) que a veces logran imponer una conclusión para la cual no proporcionan ningún apoyo adecuado, y sobre la cual no tienen nada que ver. Sin embargo, no es siempre adecuado presuponer que las apelaciones emocionales están “localizadas” en las premisas. En algunos casos tenemos un argumento cuya conclusión declara que una emoción es o debería ser sentida, y cuyas premisas ofrecen razones de por qué esta emoción particular es o debería ser legítimamente sentida. En un artículo innovador, que probablemente no ha recibido –por parte de los expertos de la argumentación– toda la atención que merece, Brinton (1988:212) argumenta que la apelación a la emoción bien podría estar “proporcionando razones”; en este caso, se “trata a la emoción (o la proposición de que uno debería sentir la emoción) como una conclusión” y proporciona “razones” para sentir esta emoción.

Una aceptación bajo ciertas condiciones

Dentro del ámbito de los enfoques normativos, el trabajo de Douglas Walton (1992, 1997 y 2000) ofrece el recuento más refinado y detallado de la apelación a las emociones en el discurso argumentativo. Rechaza firmemente

¹⁶ Se debería señalar aquí, que los locutores realmente no sólo ofrecen construcciones argumentativas de las emociones que afirman sentir durante la discusión argumentativa. Es verdad que los dos procesos a menudo van de la mano: los oradores tratan de justificar una emoción que, al mismo tiempo, atribuyen a sí mismos. Sin embargo, es posible para los oradores argumentar una emoción que ellos no reclaman estar experimentando. También es posible que ellos discutan el valor general de una emoción sin permitir experimentarla o apelar a ella en la discusión argumentativa (por ejemplo, en un debate filosófico, los interlocutores pueden discutir el valor general de la cólera en la conducta del razonamiento práctico). Como se verá más adelante, los casos que me interesan más son aquellos en los que los oradores argumentan a favor o en contra de una emoción particular que atribuyen a ellos mismos o a sus opositores.

la ontología negativa que descarta las apelaciones emocionales por la única razón de que son apelaciones emocionales y porque no pueden ser más que falacias. Walton argumenta que “no hay nada malo *per se* con las apelaciones a la emoción en la argumentación, aun cuando la apelación a la emoción pueda salir mal y ser explotada en algunos casos” (1992:257). Es importante señalar que Walton no considera a las apelaciones emocionales como falacias *a priori*; en su opinión, las falacias potenciales se ubican en los empleos contextuales de las apelaciones emocionales, pero no en su misma esencia. Lejos de una perspectiva esencialista, Walton se enfoca a clasificar los empleos “correctos” de las apelaciones emocionales de los “incorrectos”; su contribución es “un análisis normativo de las condiciones en las cuales las apelaciones a la emoción son usadas correcta o incorrectamente en la argumentación” (1992:28). Para que se entienda correctamente, este acercamiento normativo a las apelaciones emocionales debe ser situado dentro un marco más general de la teoría de las falacias de Walton. A partir de la versión revisada de esta teoría, los argumentos son evaluados como “razonables” o “falaces” de acuerdo con las normas comunicativas en lugar de las normas universales lógicas; Walton afirma que las falacias son “técnicas de argumentación que en principio pueden ser razonables, pero que han sido empleadas de manera incorrecta en ciertos casos, de tal modo que [van] fuertemente en contra o impiden los objetivos del diálogo” (1992:18). Esta definición sugiere que para identificar claramente una falacia, el analista primero tiene que subsumir el contexto en el cual los oradores actúan recíprocamente bajo un modelo normativo de diálogo y luego determinar si realmente un argumento dado cumple con las reglas impuestas por este modelo de diálogo. La metodología de Walton se basa en el supuesto de que cada modelo de diálogo implica los objetivos específicos que los oradores están obligados a perseguir conjuntamente y así afirma que un argumento es razonable en la medida en que contribuye a esos objetivos. ¿De qué manera este punto de vista pragmático sobre las falacias apoya el trabajo específico de Walton sobre las apelaciones a la emoción? Walton escribe:

Los argumentos emocionales pueden ser usados falazmente en usos particulares de modo que ellos van en sentido contrario de los objetivos apropiados del diálogo [...] al que los participantes se han comprometido. Contrariamente a la suposición común de que un argumento basado en la emoción no es un argumento racional (razonable), tal argumento puede ser bueno y razonable

en la medida en que el argumento “bueno” y “racional” es el que contribuye a los objetivos apropiados del diálogo (1992:25-27).

El grado de racionalidad o infundio de una apelación emocional depende de que encaje en un modelo particular de diálogo y de su contribución a los objetivos ulteriores. Por ejemplo, en la deliberación uno de los modelos posibles de diálogo, “típicamente, hay que tomar una decisión entre los cursos incompatibles de acción [...] el objetivo es decidir cuál es la mejor (o preferible) dadas las circunstancias” (1997:115). Los argumentadores recurrirán al razonamiento práctico, que está dirigido hacia una conclusión que recomienda un curso prudente de acción. Según Walton, las apelaciones a la emoción son razonables en la medida en que no impiden el interrogatorio crítico por parte del demandado (1992:260-264). Éstas, sin embargo, son consideradas falaces si impiden al demandado hacer preguntas críticas que conciernen el curso recomendado de acción –su viabilidad, su coste, sus efectos secundarios, sus alternativas y su compatibilidad con otros objetivos perseguidos por el demandado.¹⁷

A pesar de ser sumamente coherente y refinado, el acercamiento de Walton es insatisfactorio en un punto: está demasiado centrado en los efectos posibles que las apelaciones emocionales probablemente tendrían sobre el proceso argumentativo, y no lo suficiente en la dimensión inherentemente argumentativa de las apelaciones emocionales. El método de Walton trata de determinar si una apelación emocional dada tendrá efectos positivos o negativos, y esto respecto de la progresión ideal del proceso argumentativo que es fijado normativamente por tal o cual “modelo de diálogo”. Si las apelaciones emocionales tienen el efecto de contribuir a los objetivos del modelo de diálogo en el cual los oradores, como se supone, están comprometidos, éstos serán considerados “razonables”. Sin embargo, si violan esos objetivos, serán considerados “falaces”. Este método es coherente con la postura normativa declarada de Walton, que procura evaluar las ventajas de las apelaciones emocionales, pero su foco sobre sus efectos es en detrimento de una descripción a profundidad de su dimensión argumentativa inherente.

¹⁷ Según Walton, estas son las cinco preguntas críticas principales mediante las cuales uno puede oponerse a un tipo de razonamiento práctico (1997:112).

Un acercamiento alternativo: las emociones como objetos de construcciones argumentativas

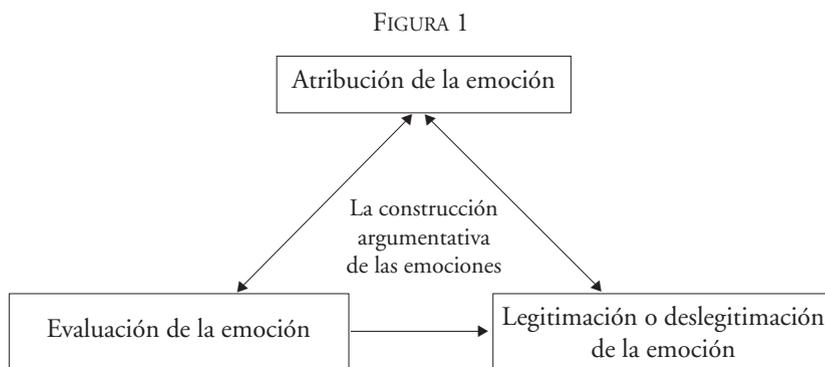
El problema principal con los enfoques normativos de las apelaciones emocionales es, en mi opinión, lo siguiente: los enfoques normativos postulan la especificidad del *pathos* y *logos* y asumen que constituyen dos partes distintas del proceso argumentativo, que coexisten y no tanto que se entrelazan. Esta suposición los conduce a desechar las apelaciones emocionales cuando se considera que actúan como sustitutos ilegítimos del argumento apropiado o cuando se discuten sus efectos ya sean negativos o positivos –sobre el “buen” curso del proceso argumentativo (fijado por “un modelo de diálogo”). Las apelaciones emocionales son fundamentalmente vistas como los complementos que son “injertados” –para usar uno de los términos de Walton (1997:120 y 122)– en algo más que constituye el corazón de la argumentación (los tipos de razonamiento, esquemas de argumentación y similares). En lo que sigue, pretendo desafiar tales suposiciones y sugerir que es analíticamente fructuoso tratar las apelaciones emocionales como formas de argumentación y no simplemente como adyuvantes de la argumentación. Para hacer esto, deseo introducir un concepto, a saber, la construcción argumentativa de las emociones. Este concepto tiene la ventaja de abarcar dos tipos de relaciones que pueden ocurrir entre la emoción y la argumentación, y permite contrastar una concepción “estándar” y otra alternativa del *pathos*: *i*) según la concepción “estándar”, la construcción de una emoción se le designa como “argumentativa” en el sentido en que funciona como un adyuvante a la argumentación. El adjetivo “argumentativa” se refiere al carácter definitivo extrínseco de la apelación emocional; en cuanto a esto, los oradores apelan a las emociones para realzar la contundencia de una argumentación que busca establecer la validez de una opinión o la oportunidad de una acción; *ii*) según la concepción “alternativa” que presento aquí, se puede denominar “argumentativa” a la construcción de la emoción, en el sentido que la emoción en sí es el objeto de la argumentación. El adjetivo “argumentativa” se refiere a la forma intrínseca del funcionamiento de la apelación emocional. En este sentido, los oradores argumentan a favor o en contra de una emoción: proporcionan razones para apoyar el por qué sienten (o no sienten) esta emoción y por qué esto debería (o no debería) ser legítimamente sentido. En

tales casos, el proceso argumentativo se apoya no tanto sobre las disposiciones para creer o actuar sino sobre las disposiciones para sentir.

La argumentabilidad de las emociones es un tema enfatizado en el acercamiento descriptivo a la argumentación de Christian Plantin (1997, 1998, 1999 y 2004), quien no comienza con el concepto retórico del *pathos* y no busca acentuar que esto implica que las emociones poseen un corazón argumentable (como lo he intentado hacer); más bien, comienza con una observación empírica: en la interacción, no es poco frecuente ver a los oradores cuestionar el valor y la legitimidad de las emociones de su destinatario (o de alguien más) (2004:268). Estos son casos que uno podría etiquetar como desacuerdos acerca de las emociones. Más precisamente, podemos distinguirlos entre tres variedades de desacuerdo. Los oradores pueden poner en duda *i*) una emoción ocurrente, *ii*) una propensión a largo plazo de experimentar un tipo específico de emoción (lo que Elster llama “disposición emocional” (1999:244) y, por último, pero no lo de menos, *iii*) una ausencia de emoción. Los desacuerdos a menudo conducen a secuencias en las cuales los oradores intentan explicar por qué sienten lo que sienten y, de un modo más normativo, por qué cada uno debería sentir lo que ellos sienten. Plantin afirma que, en tales casos, los oradores “argumentan emociones” (1999), es decir, tratan de establecer la legitimidad de ciertas emociones mostrando que éstas se basan en razones. En otras palabras, los oradores ofrecen construcciones argumentativas de sus emociones. Tal perspectiva, que subraya la existencia de emociones disputables y que considera la posibilidad de que éstas puedan ser “argumentadas” por los oradores, tiene dos principales ventajas: *i*) amplía el alcance del concepto de argumentación. Por lo general, se asume que el discurso argumentativo tiene que ver con objetos específicos y persigue objetivos específicos; se piensa que proporciona razones para nuestra disposición, para tener ciertas opiniones y para nuestra disposición a actuar en ciertos modos. Siguiendo la hipótesis de Plantin, uno puede advertir que el discurso argumentativo también puede proveer motivos para nuestra disposición para sentir –o no sentir– ciertas emociones. *ii*) Esto provee una alternativa útil a los enfoques normativos antes examinados. Como hemos visto, éstos procuran determinar si una apelación a la emoción es “razonable” o “falaz”; al respecto, se interesan principalmente en los efectos que una apelación a la emoción probablemente produce, en relación con un proceso argumentativo idealizado. La concepción alternativa que presento aquí,

siguiendo a Plantin, no pondera si una apelación a la emoción tendrá efectos positivos o negativos en relación con un proceso argumentativo idealizado; su planteamiento central consiste en que las apelaciones emocionales en sí son argumentativas y pueden ser estudiadas como tales. Lo que está en juego, entonces, es examinar cómo los oradores argumentan emociones, es decir, cómo los oradores intentan establecer la legitimidad (o la ilegitimidad) de ciertas emociones.

La pregunta, ahora, es cómo estudiar y objetivar este proceso en los ejemplos de discurso argumentativo que ocurren de manera natural. Esta pregunta sólo puede ser introducida aquí, pero me gustaría delinear un método de análisis.



Este diagrama intenta representar un enfoque de tres pasos. El primer paso es ver que las emociones están sujetas a un proceso que Fiehler (2002:86) llama “tematización”: “en la tematización [...] una emoción se convierte en el tema de la interacción por medio de la verbalización”. Desde el punto de vista lingüístico, la tematización implica un acto de referencia a un estado emocional; éste no es simplemente “aludido” (Besnier, 1990:428) por medio de señales verbales, paraverbales o aun no verbales. Lo que es fundamental es que la tematización a menudo va de la mano con un proceso de atribución: típicamente, la expresión se refiere a un estado emocional y la atribuye a un individuo. Este individuo puede ser el orador mismo, en cuyo caso es apropiado hablar de autoatribución. Sin embargo, también puede ser el destinatario o un tercero: tales casos pertenecen a la atribución de otro. Por

ejemplo, durante los debates parlamentarios franceses sobre la abolición de la pena de muerte,¹⁸ un diputado antiabolucionista generalmente dice a sus adversarios: “Usted siente la compasión por el culpable quien sufre su pena”. Al respecto, el diputado abolucionista evoca “el dolor” “y “la tristeza” experimentadas por las familias de las víctimas, atribuyendo así una disposición emocional a un tercero: sin embargo, ellos impugnan esto al señalar que el reconocimiento de una disposición tan emocional implica el reconocimiento de la legitimidad de la pena capital.

El segundo paso conduce al analista a darse cuenta de que las emociones no sólo son atribuidas a individuos, estas también, a menudo, son evaluadas al mismo tiempo. Esta dimensión no es tratada en el modelo de Plantin, y necesita recibir atención aquí. De hecho, los oradores clasifican las emociones atribuidas según una axiología: las dotan de valor o, al contrario, procuran degradar su legitimidad. Por ejemplo, atribuyendo “una compasión para el culpable” a sus opositores abolucionistas el diputado antiabolucionista habla “de una mala ubicación”, “un exceso” o “una sensibilidad incorrecta”. Tales casos pertenecen a lo que Fiehler llama estrategias de “analizar” y “poner en duda”:

“Analizar” se refiere a estrategias por medio de las cuales la idoneidad de la emoción manifestada en términos de intensidad o tipo es problematizada; “poner en duda” se refiere a estrategias según las cuales las emociones mostradas no son aceptadas como apropiadas (2002:83).

Lo que es particularmente interesante es identificar los criterios en los que los oradores se basan cuando evalúan las emociones atribuidas. Cuatro criterios principales pueden ser distinguidos. Primero, los oradores pueden evaluar si y cómo la emoción atribuida encaja con el individuo que se supone la experimenta (la voluntad del diputado abolucionista por ejemplo admite que es absolutamente legítimo para las familias de las víctimas experimentar la cólera y un deseo de venganza contra el criminal, pero afirman que tales estados emocionales no son aptos para los representantes elegidos). En segundo lugar, ellos pueden evaluar si y cómo la emoción atribuida encaja

¹⁸ Los siguientes ejemplos están tomados del corpus de mi tesis doctoral: “La construcción argumentativa de las emociones en los debates parlamentarios franceses sobre la abolición de la pena de muerte (1791-1981)”, Universidad de Lausanne, 2008.

con su objeto intencional (los diputados antiabolicionistas constantemente critican el sentimiento de compasión que es dirigido hacia “los asesinos”). En tercer lugar, pueden evaluar la emoción atribuida según las tendencias de acción con las que probablemente esté asociada (al final del siglo XVIII, los diputados abolicionistas argumentaban que “la compasión” que siente el público por el ejecutado está asociada a las acciones de las tendencias rebeldes que conducen a no respetar más la ley). En cuarto lugar, las emociones pueden ser evaluadas según las exigencias normativas asociadas con el género discursivo (Walton diría “del modelo de diálogo”) en el marco del cual los oradores están interactuando.

El tercer paso consiste en la descripción de cómo las emociones pueden sufrir un proceso de legitimación (o deslegitimación, en tal caso) de parte de los oradores. De hecho, cuando una emoción es autoatribuida o atribuida por otros, puede ir acompañada por una constelación de proposiciones que procuran conferirle legitimidad (o ilegitimidad). Tales proposiciones son emitidas por oradores que verbalizan el tipo de situación que, en su opinión, aseguran el carácter legítimo de la emoción. Sin embargo, hablar de “verbalización” puede no ser muy preciso; Elster con justicia nos recuerda esto: “a veces, las emociones, como se dice, son provocadas por acontecimientos o estados de cuestiones [que] estrictamente hablando son engañosos” (1999:249). Es, por tanto, incorrecto decir que los tipos de situaciones determinan los tipos de emociones; de hecho, sería mejor decir que los tipos de evaluación de las situaciones determinan los tipos de emociones. Desde una perspectiva argumentativa, esto implica que los oradores activamente interpretan la situación de modo que ésta “argumenta” a favor o en contra de la emoción en cuestión, por así decirlo. Lo que debería ser un el objeto de estudio interesante, entonces, es la construcción discursiva de las situaciones y su orientación emocional. Aquí, yo diría, siguiendo a Plantin, que la teoría de la argumentación puede beneficiarse enormemente de los enfoques cognitivos de las emociones.

Como hemos visto, las teorías de la evaluación son de gran interés, en tanto que nos recuerdan que las emociones están estrechamente relacionadas con un proceso de evaluación en el curso del cual el individuo interpreta los acontecimientos y las situaciones de acuerdo con un conjunto de criterios. Como sugiere el trabajo de Plantin, los criterios cognoscitivos de evaluación, que estudian los psicólogos, son de gran utilidad desde el punto de vista de

un analista del discurso argumentativo. De hecho, ofrecen señales interesantes para el estudio de las construcciones discursivas y orientadas a la emoción de acontecimientos y situaciones. Por ejemplo, una construcción argumentativa de la indignación por lo general implicará el criterio de “agencia” (Scherer, 2004:141): los oradores tratarán de mostrar que un estado negativo de asuntos puede ser descrito como el efecto de una acción (o de una omisión de ésta) que es imputable a un agente responsable (si nadie puede ser asignado como responsable, se hace difícil mantener que la indignación está basada en la razón).¹⁹ Para tomar un último ejemplo de los debates franceses parlamentarios sobre la abolición de la pena de muerte, los diputados abolicionistas del siglo XX a menudo usan la siguiente construcción argumentativa de la indignación. Afirman que la causa de origen para la criminalidad es el sufrimiento experimentado por los miembros que han sido descuidados por la sociedad, y que este sufrimiento es causado por la inacción de los líderes políticos, de la Asamblea Nacional y hasta de la “sociedad” en su conjunto. Esta construcción particular de la indignación implica crucialmente una transferencia de responsabilidad: los que cometen crímenes son retratados como seres que sufren, como las víctimas desvalidas de un sistema social injusto, mientras “la sociedad” es vista como el verdadero agente responsable de la existencia de la criminalidad. Según los diputados abolicionistas, la indignación es justificada, ya que la responsabilidad de la criminalidad no es asignada correctamente: se concentra en los individuos que, de hecho, juegan una pequeña parte de esta (véase Micheli, 2008 para un análisis más detallado).

Reflexiones finales

La insistencia sobre la argumentabilidad de las emociones nos invita a relativizar la dicotomía entre *logos* y *pathos*. En su recientemente publicado, *Tratado de retórica antilógica*, Marc Angenot hace un comentario sorprendentemente similar, sin embargo, no lo desarrolla a detalle:

¹⁹ En su clasificación cognitiva de las emociones, Ortony *et al.* argumentan que la indignación pertenece a la clase de emociones “basadas en agente” (“o de atribución-de-responsabilidad”) (1987).

Lo que crea problemas en la inmensa mayoría de los tratados clásicos, no es la presentación de la retórica como la técnica complementaria del *logos* y del *pathos*, sino la banal disyunción *pathos/logos*. Esta disyunción es académica. Los más sutiles de los retóricos ven bien que los dos no aparecen juntos, a menudo se confunden, y que habría que analizar en bloque [...] una lógica de los sentimientos o más bien varias lógicas afectivas (2008:63, énfasis mío).

Mi objetivo, en este artículo, era mostrar las limitaciones analíticas que surgen cuando uno considera que existen, por un lado, los esquemas argumentativos “puros” que forman el corazón del razonamiento y, por el otro, que las apelaciones emocionales simplemente ayudan a aumentar su eficacia persuasiva. Uno puede estar tentado a retomar una de las expresiones de Angenot (2008:256) y afirmar que es posible ver al *pathos* “dentro del *logos*”. He tratado de abordar la relación entre la emoción y la argumentación sin desechar las apelaciones emocionales como sustitutos ilegítimos del argumento apropiado y sin intentar evaluar su grado de razonabilidad calibrando sus efectos sobre el “buen” curso del proceso argumentativo. He argumentado que las emociones pueden ser vistas como los objetos de las construcciones argumentativas, lo cual requiere el estudio de tres operaciones discursivas principales: la atribución de las emociones, su evaluación y su legitimación por los oradores. Como el sociólogo francés Boudon (1994:45) escribió en una ocasión: “Comprender la emergencia de un sentimiento moral, es la mayoría de las veces reconstruir el sistema de razones que lo funda. Por tanto, una reconstrucción de los motivos que los oradores dan a favor o en contra de emociones particulares y una descripción empírica de las divergentes “lógicas afectivas” que se encuentran en la interacción podrían ser vías prometedoras para los estudios de la argumentación.”²⁰

²⁰ Deseo agradecer a Galia Yanoshevski y Gregorio Wicky por revisar amablemente mi inglés.

Bibliografía

- Angenot, Marc (2008), *Dialogues de sourds. Traité de rhétorique antilogique*, Mille et Une Nuits, París.
- Besnier, Niko (1990), "Language and affect", *Annual Review of Anthropology*, núm. 19, pp. 419-451.
- Boudon, Raymond (1994), "La logique des sentiments moraux", *L'année sociologique*, núm. 44, pp. 19-51.
- Brinton, Alan (1988), "Pathos and the 'Appeal to Emotion': An Aristotelian analysis", *History of Philosophy Quarterly*, vol. 5, núm. 3, pp. 207-219.
- Elster, Jon (1999), *Alchemies of the mind. Rationality and the emotions*, CUP, Cambridge.
- Fiehler, Reinhard (2002), "How to do emotions with words: Emotionality in conversations" en Susan Fussell (ed.), *The verbal communication of emotions*, Lawrence Erlbaum, Londres, pp. 79-107.
- Fortenbaugh, William (1975), *Aristotle on emotion*, Duckworth, Londres, 2002.
- Frijda, Nico (1986), *The emotions*, CUP, Cambridge.
- Gilbert, Michael (2005), "Let's talk: Emotion and the pragma-dialectic model", en Frans Van Eemeren y Peter Houtlosser (eds.), *Argumentation in practice*, John Benjamins, Londres, pp. 43-52.
- Govier, Trudy (1997), *A practical study of argument*, Wadsworth, Belmont.
- Hugon-Talon, Carole (2004), *Les passions*, Armand Colin, París.
- Kennedy, George A. (ed./trad.) (2007), *Aristotle "On Rhetoric": A Theory of Civic Discourse*, Oxford University Press, Nueva York/Oxford.
- Lazarus, Richard (1984), "Thoughts on the relation between emotion and cognition", en Klaus Scherer y Paul Ekman (eds.), *Approaches to emotion*, Erlbaum, Hillsdale, pp. 247-258.
- Leighton, Stephen (1996), "Aristotle and the emotions", en Amelie Rorty (ed.), *Essays on Aristotle's rhetoric*, University of California Press, Berkeley, pp. 207-237.
- Manolescu, Beth (2006), "A normative pragmatic perspective on appealing to emotion in argumentation", *Argumentation*, núm. 20, pp. 327-343.
- Mathieu-Castellani, Gisèle (2000), *La rhétorique des passions*, PUF, París.
- Micheli, Raphaël (2008), "La construction argumentative des émotions: pitié et indignation dans le débat parlementaire de 1908 sur l'abolition de la peine de mort", en Michael Rinn (ed.), *Emotions et discours. L'usage des passions dans la langue*, Presses Universitaires de Rennes, Rennes, pp. 127-141.
- Nussbaum, Martha (1996), "Aristotle on emotions and rational persuasion", en Amelie Rorty (ed.), *Essays on Aristotle's rhetoric*, University of California Press, Berkeley, pp. 303-323.

- Nussbaum, Martha (2003), *Upheavals of thought: The intelligence of emotions*, CUP, Cambridge.
- Ogien, Ruwen (2003), “La place des sentiments dans la nature”, en *Le rasoir de Kant, et autres essais de philosophie pratique*, L’Eclat, París, pp. 145-159.
- Ortony, Andrew *et al.* (1987), *The cognitive structure of emotions*, CUP, Cambridge.
- Plantin, Christian (1997), “L’argumentation dans l’émotion”, *Pratiques*, núm. 96, pp. 81-100.
- (1998), “La raison des émotions”, en Marina Bondi (ed.), *Forms of argumentative discourse*, CLUEB, Bologne, pp. 3-50.
- (1999), “Arguing emotions”, en Frans Van Eemeren *et al.* (eds.), *Proceedings of the fourth international conference of the international society for the study of argumentation*, SicSat, Amsterdam, pp. 631-638.
- (2004), “On the inseparability of reason and emotion in argumentation”, en Edda Weigand (ed.), *Emotion in dialogic interaction*, Benjamins, Londres, pp. 269-281.
- Scherer, Klaus (1999), “Appraisal theory”, en Tim Dagleish y Mick Short (eds.), *Handbook of cognition and emotion*, Wiley, Toronto, pp. 637-663.
- (2004), “Feelings integrate the central representation of appraisal-driven response organization in emotion”, en Anthony Manstead, Nico Frijda y Agneta Fisher (eds.), *Feelings and emotions*, CUP, Cambridge, pp. 136-157.
- (1984), “Les émotions: fonctions et composantes”, *Cahiers de Psychologie Cognitive*, vol. 4, núm. 1, pp. 9-39.
- Tappolet, Christine (2000), *Emotions et valeurs*, PUF, París.
- (2006), “Emotions”, en Sylvie Mesure y Patrick Savidan (eds.), *Le dictionnaire des sciences humaines*, PUF, París, pp. 370-372.
- Van Eemeren, Frans y Rob Grootendorst (2004), *A systematic theory of argumentation. The pragma-dialectical approach*, CUP, Cambridge.
- Walton, Douglas (1992), *The place of emotion in argument*, The Pennsylvania State University Press, University Park.
- (1997), *Appeal to pity. Argumentum ad misericordiam*, State University of New York Press, Albany.
- (2000), *Scare tactics*, Kluwer Publishers, Dordrecht.
- Wisse, Jakob (1989), *Ethos and pathos. From Aristotle to Cicero*, Adolf M. Harkert Publisher, Amsterdam.

Recibido en enero de 2010
Aprobado en septiembre de 2009