

## LA ÉTICA DE LA RETÓRICA

Margarita Mauri  
Universidad de Barcelona

*Resumen: La retórica es un arte mediante el cual se instruye en la utilización de los elementos que influyen en las decisiones de los hombres cuando estas decisiones no afectan sólo a los que deciden. La obra de Aristóteles no es una obra dirigida a educar al público, sino más bien a todos aquéllos cuya profesión tiene por objeto persuadir a los oyentes de verdades que son prácticas. El artículo se propone poner de relieve, comentar y justificar la presencia de las cuestiones éticas contenidas en la Retórica.*

*Palabras clave: Aristóteles, ética, pasiones, persuasión, argumentación.*

*Abstract: Rhetoric is an art that teaches the use of the elements that influence men's decisions when these decisions affect not only the ones who decide. Aristotle's work is not a work aimed at educating the public, but rather to all those whose profession is to persuade listeners about practical truths. The article aims to highlight, discuss and justify the presence of ethical issues contained in the Rhetoric.*

*Key words: Aristotle, ethics, passions, persuasion, argument.*

La Retórica es una de las obras más realistas<sup>1</sup> de Aristóteles. En las éticas y en la *Política* el autor parte del análisis de los elementos fácticos con la finalidad de plantear estados ideales a los que tender, la vida virtuosa, la felicidad perfecta o la ciudad ideal. En la *Retórica*, no. Aristóteles tiene en cuenta todos

<sup>1</sup> En el sentido de que en esta obra, más que en ninguna otra, Aristóteles tiene en cuenta las opiniones, creencias, lugares comunes... de la *pólis* como elementos fundamentales en la composición de los discursos.

los factores que, realmente, influyen en los oyentes que han de decidir. La *Retórica* toma en consideración elementos de la naturaleza humana, estados sociales y biológicos, aprendizajes y creencias comunes extendidas en la *polis*. Como *tékhnē*, en la retórica se tienen en cuenta todos los factores que decantan la decisión de los oyentes. Así, no deciden lo mismo los afortunados que los que han sufrido desgracias, los pobres que los ricos, ni los jóvenes que los viejos.

La retórica es un arte mediante el cual se instruye en la utilización de los elementos que influyen en las decisiones de los hombres cuando estas decisiones no afectan sólo a los que deciden. La obra de Aristóteles no es una obra dirigida a educar al público. La *Ética nicomaquea*, por ejemplo, está escrita para aquellos que, moralmente educados, quieran adentrarse en la especulación filosófica de aquello que ya practican; la *Retórica*, en cambio, se dirige a los que quieran practicar la profesión de rétor. La acción retórica es la expresión pública del mismo proceso de deliberación y de decisión personal que todo hombre lleva a cabo en su vida personal; el rétor es la razón y su auditorio el deseo, ambos en diálogo para ver con claridad cuál es la decisión acertada, cuál es la verdad de determinados hechos.

La *Retórica* pone de relieve la importancia de la comunicación humana en el seno de la comunidad. La *pólis* es una comunidad en la que se integran elementos heterogéneos que se mueven en el ámbito de la contingencia. Los intereses privados y comunes, las pasiones, las leyes, el criterio de los entendidos, el derecho a decidir de los no entendidos... En su discurso, el rétor pone todos estos elementos en juego. Los diversos discursos de los que habla Aristóteles no son más que las formas que toma la comunicación política que busca, intencionadamente, un determinado resultado cuando éste implica a los ciudadanos de la *pólis*. Esto está claro en el discurso deliberativo, donde el orador se dirige a la *pólis* para considerar un asunto práctico de interés común, o en el discurso *epidíctico*, que amplifica a alguien ante la ciudad, pero también en el discurso forense donde se defiende o se acusa a un ciudadano teniendo en cuenta las leyes que regulan la organización de la ciudad. Es la interacción comunicativa la que está en juego en la producción de un discurso en el que se cuenta con los argumentos empleados y con todos los condicionantes, y estos se extienden desde la persona del orador a la persona del oyente. La *Retórica* de Aristóteles es el análisis de qué es y cómo tiene que ser una de las actividades más propias y necesarias del *polítēs*, la argumentación discursiva sobre cuestiones contingentes con la finalidad de persuadir de la verdad a aquellos que tienen que tomar una decisión sobre cuestiones que, directamente o indirectamente, interesan a la *pólis*. Y para explicar cómo tiene que ser la comunicación humana dirigida a persuadir, Aristóteles emplea elementos de otras obras, usa estos elementos que no son, en este caso, objeto de análisis.

La exposición de Aristóteles se apoya en dos tesis:

a) La necesidad de que el orador tenga amplios conocimientos de lógica, oratoria, gramática, psicología, filosofía, y conozca bien la sociedad donde vive, qué piensan sus conciudadanos, las expresiones lingüísticas más clásicas o las más recientes, etc.<sup>2</sup> El orador no tiene que ser un profundo conocedor de estas ciencias, pero tiene que ser un hombre práctico con respecto a ellas.

b) La idea de que el público al que el orador se dirige es inculto (simple).

Todos los temas que se plantean en la *Retórica* están en función de la esencia de la retórica y de su finalidad. Del mismo modo que no se puede esperar encontrar en la *Retórica* un tratado sobre las pasiones porque sólo interesan en cuanto que puestas al servicio de influir en el juicio de los que tienen que decidir, tampoco el concepto de *eudaimonía*, por ejemplo, requiere del mismo tratamiento que se hace de él en la *Ética nicomaquea* dónde es el hilo conductor de la explicación aristotélica.

El tratamiento que Aristóteles da a las cuestiones ético-filosóficas en la *Retórica* ha de entenderse por referencia a las partes implicadas en un discurso retórico. La retórica no es ni lógica, ni ética ni un tratado de antropología, pero combina los elementos de estas disciplinas de las que se vale sólo en la medida en que son útiles al orador para convencer a su auditorio. En consecuencia, en la *Retórica*, Aristóteles escribe sobre lógica, ética y antropología desde la perspectiva de su uso útil para la retórica.

Anotada la diferencia más general entre el modo de abordar las cuestiones éticas en las obras dedicadas a la filosofía de las cosas humanas y en la *Retórica*, el objetivo de este artículo es mostrar y analizar la ética que se encuentra 'utilizada' y diseminada a lo largo de la *Retórica*. En algunos casos, como con los conceptos de *eudaimonía* y *areté*, por ejemplo, nada se añade en la *Retórica* que no esté en las éticas; sin embargo, en temas como el de las pasiones, el análisis de Aristóteles contribuye a completar los textos de las éticas y la *Política*.

## LA ÉTICA EN LA RETÓRICA

A continuación consideraremos todos aquellos puntos que permiten hablar de la presencia de cuestiones éticas en la *Retórica*.

1. "Lo verdadero y lo justo son, por naturaleza, más fuertes que sus contrarios" (I,1, 1355a 21-22)

Aristóteles afirma que lo que es verdadero y bueno tiene más fuerza que lo que no lo es, y pone en relación estas palabras con la utilidad de la retórica.

<sup>2</sup> M.P. Nichols comenta con acierto: "The rhetorician is limited not only by the rules of logical reasoning, but also by the common opinion of his community". "Aristotle's Defence of Rhetoric", en *The Journal of Politics* 49 (1987), p. 669.

Desde un punto de vista fáctico, puede constatarse que la afirmación de Aristóteles no siempre se cumple; a menudo encontramos que es más fácil que se imponga una mentira sobre alguien que una verdad; cabría interpretar, pues, que la afirmación del autor no se hace en el terreno fáctico sino en el ontológico. El ser tiene más fuerza –porque es– que el no ser, es decir, lo falso. Puesto que por diversas razones (que tienen relación, por ejemplo, con la forma de ser de muchas personas –más proclives a ser convencidas por un rumor negativo que por uno positivo–) lo que es y lo que parece no son coincidentes, la retórica se pone al servicio de conseguir que se imponga lo que es verdadero y bueno. El despliegue de argumentos y pruebas técnicas que el orador construye tienen por finalidad convencer al receptor de lo que es verdadero y bueno. La fuerza a la que Aristóteles se refiere es la que poseen la verdad y el bien por sí mismos, aunque no lo parezca; el orador contribuye a que, además, así lo parezca; su objetivo es ponerlo de relieve para que sea apreciado por los oyentes. En este sentido, el orador des-vela (*alétheia*), trata de mostrar la verdad oculta en los hechos y en las intenciones. La palabra ha de estar puesta al servicio de desvelar lo oculto, la realidad, el ser. No se trata sólo de convencer; la palabra ha de tener el referente del ser y, mostrándolo, ha de persuadir. La actitud opuesta es la del sofista que pretende convencer a través de una palabra que crea el ser en lugar de señalarlo. El rétor muestra la verdad con la intención de persuadir. El rétor se sirve de las palabras (acompañadas de gestos, entonación...) para poner de relieve lo que es verdadero o importante de los hechos, verdad escondida, a veces, en la pluralidad y complejidad de la contingencia.

En un sentido diferente, E. Quandahl comenta: “the subjects of rhetorical discourse are the matters of daily life: action, choices, events, laws (...), about which we have no necessary truths, but interpretations and generally accepted wisdom”<sup>3</sup>. Puesto que las verdades necesarias están excluidas del ámbito de lo contingente, para E. Quandahl sólo cabe hablar de interpretaciones y de una sabiduría práctica generalmente admitida cuando se trata de resolver las cuestiones de la vida práctica. La posición de E. Quandahl supone a) la defensa de que sólo existe una única clase de verdad, la verdad necesaria; b) la negación de la verdad práctica; y c) la renuncia a considerar equivocadas algunas interpretaciones sobre lo práctico (leyes, elecciones, acciones...). A diferencia de E. Quandahl, Aristóteles, aunque advierte de la dificultad de alcanzar la verdad práctica, no niega ni su posibilidad ni la conveniencia de que sea el objetivo de la especulación práctica. En la *Ética nicomaquea* puede leerse: “por consiguiente, hablando de cosas de esta índole y con tales puntos de partida, hemos de darnos por contentos con mostrar la verdad de un modo tosco y esquemático; hablando sólo de lo que ocurre por lo general y partiendo de tales datos, basta con llegar a conclusiones

---

<sup>3</sup> E. QUANDAH, “Aristotle’s Rhetoric: Reinterpreting Invention”, en *Rhetoric Review* 4 (1986) 130.

semejantes"<sup>4</sup>. Poco antes de estas palabras, Aristóteles alude a todos aquéllos que, viendo que lo noble y lo justo (que es lo que la política considera) presentan tantas diferencias y desviaciones, concluyen que lo noble y lo justo sólo pueden ser por convención (νόμος) y no por naturaleza (φύσει). Al introducir la referencia a la naturaleza, las interpretaciones y razonamientos sobre lo práctico pueden ser verdaderos o falsos, mientras que sin esa referencia, quedan simplemente en interpretaciones diversas y conocimientos generalmente admitidos.

## 2. *La finalidad de la retórica no es persuadir; ésta es la finalidad del rétor (I,1)*

La retórica, como la medicina, considera los medios más adecuados para conseguir lo que constituye la finalidad de su aplicación, la persuasión en un caso, y la salud en el otro. El contenido de la *Retórica* se dirige al rétor y las palabras de éste se dirigen a persuadir al que ha de decidir, un hombre simple. Luego, la *Retórica* no tiene por finalidad la persuasión sino el análisis de los medios y condiciones de los que se ha de valer el rétor para persuadir. En este sentido, la *Retórica* no tiene como receptores a los oyentes de un discurso, sino a aquéllos que han de redactarlo. Según Aristóteles, el rétor ha de poseer la facultad de razonar lógicamente y ha de tener un conocimiento teórico suficiente sobre los caracteres, virtudes y pasiones. En definitiva, la retórica es una *tékhnē* "(...) una hábito productivo acompañado de razón verdadera"<sup>5</sup>, un saber hacer bien la actividad de persuadir mediante la palabra.

La palabra persuade y determina en el oyente la convicción que le lleva a defender una opinión<sup>6</sup>. Las palabras del rétor han de ser creadoras de opinión, y para serlo precisan ser persuasivas, y lo son según lo que se dice, cómo se dice y quién lo dice.

Pero, ¿qué es persuadir? Podría decirse que persuadir es tener la capacidad de que otro elija lo que uno desea ofreciéndole para ello razones –sobre aquello de lo que se quiere convencer y sobre la condición o preparación del que brinda esas razones– y/o creando en él las emociones convenientes suscitadas por el objeto de persuasión o por la persona del persuasor. El orador brinda razones para persuadir a su auditorio y esas razones pueden ser relativas a la naturaleza del asunto tratado o a la capacidad que tiene el orador para tratarlas. Junto a esas razones o a través de ellas, el rétor puede despertar en el auditorio determinadas emociones que inclinen a sus oyentes a ele-

<sup>4</sup> EN, I, 3, 1094b 19-22 (tr. de J. Marías-M. Araujo, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales, 1981). "Aristotle not only admitted this knowledge, it was an inevitable admission. (...) Indeed it would be otherwise difficult to understand Aristotle's efforts in ethics, poetics, rhetoric (...) and politics as well as the object of his inductive methodology". W.M.A. GRIMALDI, *Studies in the Philosophy of Aristotle's Rhetoric*, Weisbaden, Franz Steiner Verlag, 1972, pp. 22-23, nota 8.

<sup>5</sup> EN, VI, 4, 1140a 20-21.

<sup>6</sup> *De Anima*, III, 3, 428a 20-25.

gir lo que desea. Respondamos ahora a la pregunta ¿qué es ser persuadido? Ser persuadido es elegir la opción apuntada por uno de los oradores porque se han tenido en cuenta las razones dadas por él o las emociones suscitadas por sus palabras. En los discursos deliberativos y en los forenses, los oyentes deliberan teniendo en cuenta las razones y las emociones nacidas al amparo de los discursos escuchados. Ahora bien, habrá que suponer que:

a) Cuanto más preparado esté el auditorio más pesarán las razones en su elección.

b) Cuanto menos preparado esté el auditorio más pesarán las emociones en su elección.

La elección es el acto que sigue a la deliberación en la que habrán intervenido razones, propias y ajenas, y emociones. En el caso de que el auditorio tenga conocimientos y criterios propios, más allá de los brindados por el orador, podrá decirse que la elección del auditorio es voluntaria. Pero incluso en el caso de que la elección sea producto de la persuasión del orador, bien sea por razones o emociones, no podrá decirse que esa elección está cerca de la no voluntariedad<sup>7</sup> teniendo en cuenta que, al menos en los discursos deliberativos y forenses, el auditorio habrá tenido que elegir entre dos posibilidades opuestas.

### 3. *El tema de la felicidad (I,5)*

La felicidad y la infelicidad interesan a Aristóteles porque el orador se puede servir de ambos tópicos para la persuasión. Hay que analizar todo lo que los ciudadanos suelen asociar a la felicidad. El autor no persigue aclarar qué conceptos de felicidad son verdaderos o falsos; su intención está puesta en recopilar lo que en una comunidad se piensa sobre la felicidad. En este recorrido por los pensamientos comunes aparecen cuatro conceptos de felicidad:

- La felicidad consiste en una conducta virtuosa.
- La felicidad consiste en la autarquía relativa a los recursos para vivir.
- La felicidad es la vida más agradable asociada a la seguridad.
- La felicidad consiste en la prosperidad de bienes y cuerpos.

A esa misma intención obedece la lista de bienes y su jerarquización que se ofrece en los capítulos 7 y 8 de libro I.

### 4. *El tema del bien y de lo conveniente (I,6-7)*

El orador aconseja lo que es conveniente, y lo conveniente es un bien presentado como fin, pero quienes escuchan al orador tienen que deliberar sobre

---

<sup>7</sup> El artículo de S.K. ALLARD-NELSON, "Virtue in Aristotle's *Rhetoric*: A Metaphysical and Ethical Capacity", en *Philosophy and Rhetoric* 34 (2001) 258 insinúa esa posibilidad.

los medios apropiados para alcanzar ese bien, medios que también son un bien; y esta es la razón por la que se ha de tratar del bien y de lo conveniente. Aristóteles ofrece un listado exhaustivo de las cosas que suelen ser consideradas buenas y también de los criterios por los que un bien es mejor que otro.

El punto de vista asumido por Aristóteles es el de quien recoge el parecer común para que el orador lo tenga en cuenta a la hora de construir argumentos persuasivos. Está claro que Aristóteles habla de los mismos temas en obras distintas, pero la finalidad con la que se aborda cada especulación es diferente. En este sentido, T.H. Irwin<sup>8</sup> señala que las creencias comunes son tratadas en los *Tópicos*, en la *Retórica* y en las éticas de acuerdo con el fin de cada una de las obras. Así, en los *Tópicos*, Aristóteles se refiere a las creencias diciendo que, cuando sean falsas, habrá que redirigirlas (101a 30-31); en las éticas, en cambio, dice que tiene en cuenta las creencias si están argumentadas, y en la *Retórica*, las creencias comunes son aceptadas como parte del material del que se forman los discursos; por eso, concluye Irwin, se puede afirmar que esta obra es un catálogo de creencias corrientes<sup>9</sup>.

### 5. Virtudes y vicios (I, 9)

La virtud y el vicio tienen su lugar en el tratado de la *Retórica* porque, en los discursos *epidícticos*, las alabanzas y las críticas tienen por objeto las virtudes y los vicios.

El hecho de que Aristóteles, en la *Retórica*, se refiera a la virtud como una *dynamis* (I, 9)<sup>10</sup> y, en cambio, en la *EN* aparezca como una *héxis* (II, 6), ha sido objeto de diversos comentarios<sup>11</sup>. Desde mi punto de vista, la definición de la virtud que se ofrece en este capítulo es una definición “externalista”, una definición que atiende a los resultados de su posesión sin entrar en el análisis de su naturaleza:

“La virtud es, según parece, la facultad de procurar y preservar bienes; y la facultad de hacer muchos y grandes beneficios, y de toda y cualquier clase” (1366a 37-1366b1).

Por eso, dice Aristóteles que las virtudes más grandes son las más útiles a los otros, porque la virtud es la “facultad de beneficiar”. (ἔστιν ἡ ἀρετὴ δύναμις ἐνεργητικὴ) (1366b4). Desde el punto de vista de una tercera persona,

<sup>8</sup> Cf. T.H. IRWIN, “Ethics in the *Rhetoric* and in the *Ethics*”, in A.O. RORTY (ed.), *Essays on Aristotle's Rhetoric*, Berkeley, University of California Press, 1996, pp. 142-174.

<sup>9</sup> *Ibid.*, p. 142.

<sup>10</sup> En la *Retórica*, Aristóteles nombra diferentes virtudes: justicia, valor, templanza... a las que se refiere como *héxeis*.

<sup>11</sup> S.K. ALLARD-NELSON, “Virtue in Aristotle's *Rhetoric*: A Metaphysical and Ethical Capacity”, en *Philosophy and Rhetoric* 34 (2001) 245-259. Defiende la consistencia de presentar la virtud en términos de *dynamis* y *héxis* aunque por razones diferentes de las expresadas aquí. En este mismo artículo pueden encontrarse referencias bibliográficas sobre esta cuestión en la nota 1.



no se medirá la grandeza de una virtud por la capacidad de hacer excelente a su poseedor, sino por la capacidad que le otorga de favorecer a otros. Mientras en las éticas la definición de virtud que Aristóteles ofrece trata de definir su esencia y lo que la virtud confiere a la vida moral del hombre virtuoso, en la *Retórica* el criterio que se adopta es el de considerar qué piensa el que escucha al orador sobre la utilidad de una virtud, es decir, hay una referencia a la virtud por sus signos (*ta meia*) y sus obras (*ta erga*).

La definición de virtud por su esencia (*EN*) y la definición por los efectos de su posesión (*Ret.*) no son incompatibles, sino complementarias. El tratamiento de la virtud en las éticas responde a la pregunta ¿qué es la virtud?, y la respuesta que se da detalla la constitución intrínseca de la virtud por su causa material (acciones y pasiones), formal (término medio), eficiente (razón). En menor medida, en las éticas se alude a la causa final de la virtud, aunque, especialmente en los libros dedicados a la semivirtud de la *φιλία*, aparecen los beneficios que el amigo virtuoso reporta a sus amigos. La misma descripción del *megalopsykhés* en *EN*, IV,3, hace referencia a los beneficios de la virtud para el hombre que aparece en ese texto como el ideal moral.

En la *Retórica*, Aristóteles se refiere a la virtud exclusivamente desde la causa final, puesto que ésta es la que puede interesar al rétor y a su auditorio. ¿Qué sentido tendría plantearse en qué consiste la virtud cuando ni la finalidad del orador ni la de sus oyentes es la especulación filosófica? De interés resulta, en cambio, poner de manifiesto las ventajas que se obtienen por ser virtuoso, en especial ventajas para los que le rodean y a los que el virtuoso puede beneficiar con su forma de ser y de actuar<sup>12</sup>.

#### 6. La unidad de las virtudes básicas (I, 10)

El discurso forense tiene por objeto considerar la defensa o la acusación de alguien en razón de una conducta injusta. La conducta injusta traduce, para Aristóteles, la tenencia de otros vicios a causa de los cuales, de hecho, uno llega a tratar injustamente a otra persona. Como en la *EN*<sup>13</sup>, Aristóteles se refiere al vicio de la cobardía que puede llevar a un soldado a abandonar a sus compañeros por miedo. En este caso, el vicio de la cobardía, definido como la incapacidad de hacer frente al miedo por una causa noble, trae aparejado el vicio de la injusticia manifestado en forma del abandono de los compañeros en el campo de batalla. La forma externa del vicio de la cobardía es la injusticia. La conducta injusta es la consecuencia para los demás de los vicios personales. El discurso forense centra su exposición en la conducta injusta, pero al rétor le interesa saber de la íntima conexión entre la injusticia y los

<sup>12</sup> Tomando como base la capacidad que posee la virtud para beneficiar a quien la posee y a los demás, hoy se habla de *other-regarding-virtues* y de *self-regarding-virtues* y, se entiende que la capacidad de beneficiar es uno de los rasgos fundamentales de la virtud. Vid. Ph. Foot, *Virtues and Vices*, Berkeley, University of California Press, 1978.

<sup>13</sup> *EN*, V, 2,1130a 31.



demás vicios. Así, en el caso del que acusa, el rétor empieza por la conducta injusta del acusado para, estableciendo los nexos necesarios, presentarlo como alguien que, además de injusto, es poseedor de otros vicios. Esta es, por ejemplo, la estrategia de Esquines en el discurso *Contra Timarco*.

### 7. *Las pasiones (II)*

Parte del libro segundo de la *Retórica* está dedicado a las pasiones. Aristóteles considera necesario tratar de los movimientos pasionales que el orador puede provocar en el auditorio llevándolo a concluir aquello que desea quien habla. Las pasiones del auditorio están en manos del orador habilidoso; puede acrecentarlas y disminuirlas, hacerlas aparecer y desvanecerlas. Sin duda, los argumentos racionales hacen mella en el público preparado, pero no tanto en el gran público, más proclive a ser movido en sus sentimientos por las palabras que en su razón por los argumentos. Sea como fuere, el tema de las pasiones que el orador puede provocar en el público es una cuestión interesante; son un elemento con el que el orador ha de contar y ha de saber cómo dominar. En las consideraciones sobre las pasiones que hallamos en el libro II, Aristóteles está dando por supuesto:

1. que la pasión sentida influye en la decisión (“las pasiones son aquello que mueve cambios con respecto a los juicios”)<sup>14</sup>;
2. que el peso de la pasión en la toma de decisiones es inversamente proporcional a la preparación del público<sup>15</sup>;
3. que el orador hábil utiliza las palabras para causar el movimiento pasional, y que este movimiento determina en gran medida las decisiones del auditorio<sup>16</sup>.

Para entender las pasiones y la explicación ofrecida por Aristóteles me serviré de un esquema constituido por cinco elementos:

1. el que siente la pasión;
2. aquello (x) que despierta la pasión cuando (x) es considerado un mal;
3. aquello (x) que despierta la pasión cuando (x) es considerado un bien;
4. aquello (x) que despierta la pasión cuando (x) pertenece al que siente la pasión;
5. aquello (x) que despierta la pasión cuando (x) pertenece a otro.

Con estos cinco elementos, tres de los cual están siempre presentes en la explicación de una pasión, en la *Retórica* se exponen las siguientes pasiones:

<sup>14</sup> *Ret.*, II, 1, 1378a 22-23.

<sup>15</sup> *Ret.* III,1, 1104a 5ss.

<sup>16</sup> *Ret.* I,2, 1356a 14-19.

ira/ calma (*orgè/práúnsis*) amistad/odio (*phília/mísos*), temor/confianza (*phóbos/thársos*), vergüenza (*aiskhúne*), amabilidad (*kháris*), compasión/indignación (*éleos/némesis*), envidia/emulación (*phthónos/dzélos*) (2-11).

En el supuesto que nos ocupa, la finalidad del orador es que el oyente sienta una pasión u otra de acuerdo con los intereses del que habla. La pasión se desencadena en el oyente después de haber considerado las palabras del orador; las palabras del orador conducen al público a apreciar una conducta, un acto, una situación o un carácter de tal manera que ha sido estimado como bueno o como malo, como cercano, propio, ajeno o lejano.

Hablamos de tres elementos:

- los hechos (personas, situaciones...);
- las palabras (sobre los hechos) que originan la pasión;
- la pasión que inclina a decidir en un sentido o en otro.

Está claro que, como dice M. Nussbaum<sup>17</sup> glosando Aristóteles, la presencia de la pasión está vinculada a la existencia previa de creencias y juicios. Aceptando esta idea, cabría plantear la cuestión de si la pasión que alguien siente cuando en su vida ordinaria juzga algo como negativo, es en todo igual a la pasión inducida por el orador cuando, a través de sus palabras, mueve al oyente a creer que aquello que se considera –la actuación de alguien, las consecuencias de una decisión ya tomada o que se puede tomar– le podría llegar a afectar negativamente. En el primer caso, es inevitable establecer un vínculo causal entre las creencias y las pasiones, pero en el segundo, se podrían ligar las pasiones a una impresión de las cosas motivada o inducida por el orador. Hay una buena diferencia entre el miedo sentido ante la posibilidad real de que algo negativo nos afecte, y el miedo que somos llevados a sentir de la mano de los argumentos de un orador. En el segundo caso, el miedo es supuesto, derivado; no es real, ni es vivido como cercano.

a) Ira/calma (*orgè/práúnsis*) (II, 2-3)

La ira es una pasión que nace cuando algo (x) ha sido considerado un mal (1) directamente para aquel que siente la pasión (4) o bien un mal para otra persona(s) (5), relacionada o no con quien siente la pasión de la ira.

Se trata de presentar las cosas de forma que el orador pueda convencer al auditorio de que (x) es un mal que podrían sufrir quienes escuchan o un mal que, en realidad, ya han sufrido otras personas.

El capítulo segundo trata del estado opuesto a la ira, el estado de calma o serenidad. En este caso, el ánimo del público tiene que ser llevado a sentir que aquello (x) de que habla el orador no puede ser considerado como algo malo (2), que no ha habido ofensa (mal) ni para quienes escuchan ni

<sup>17</sup> M. NUSSBAUM, "Aristotle on Emotions and Rational Persuasion", en A.O. RORTY (ed.), *op. cit.*, p. 310.

para otros. Aristóteles plantea la calma como el estado al que hay que llegar después de la ira, supuesto que, o el tiempo, o una forma diferente de presentar las cosas (x), desvanecerán la pasión airada que ha sentido el público. La estrategia puede ir dirigida al segundo orador que se encuentra ante un público interesadamente alterado por el orador anterior.

b) Amistad/odio (*philia/misos*) (II, 4)

Amistad y odio son pasiones dirigidas a personas, no a cosas, para las que se desea algo bueno o malo, según el caso.

Las palabras orientadas a cultivar la pasión de la amistad<sup>18</sup> han de presentar a la persona como digna de que se le deseen cosas buenas, por ser como es, y, al mismo tiempo, estar dispuesto a hacer esas cosas buenas. La amistad es una pasión despertada por la consideración de que (x = persona) es buena (3) y, por lo tanto, se le desean cosas buenas. Aquí se reúnen dos momentos temporalmente diferentes: la evaluación hecha (pasado) sobre alguien da como resultado una pasión –amistad– que mueve a desear y a procurar (futuro) desinteresadamente bienes para esa persona. Si bien Aristóteles deja claro que en la pasión de la amistad se desean bienes para otro de forma desinteresada, lo que ha motivado la valoración positiva de la persona puede haber sido interesado (3). Así, tengo en buen concepto a quien me ayuda, y siento amistad hacia él, y esta amistad me lleva a desearle y procurarle todos los bienes a mi alcance esta vez, sí, desinteresadamente.

En el caso del odio, la persona (x) es considerada como un mal, y esta valoración determina la aparición de la pasión del odio, que es la causa de que se le deseen y se le procuren males. Como en la pasión de la amistad, lo que la mayoría de veces causa la pasión del odio es considerar al otro como alguien que ha sido la causa de determinados males sufridos por quien siente odio (2). Aristóteles presenta el odio como una pasión derivada de otra pasión, la ira, o como una pasión nacida por entender que se ha sufrido un mal, como la vejación o la calumnia, causado por otro.

c) Temor/confianza/vergüenza (*phobos/tharsos/aiskhúne*) (II, 5-6)

Aquello que despierta la pasión del temor es pensar que (x), evaluado como un mal, puede afectarnos a nosotros o a personas cercanas, ya sea a corto o a largo plazo. El miedo desencadenado por la posibilidad de un mal es, al mismo tiempo, el miedo a perder un bien que se posee.

La habilidad del orador consistirá en mostrar que (x) es un mal que han sufrido determinadas personas y que podrían sufrir también aquellos que tienen que decidir, que son a quienes se dirige el discurso. Cuanto más se

<sup>18</sup> J.M. Cooper advierte, con mucha razón, en contra de entender el sentimiento de amistad del que se habla en este capítulo de la *Retórica* como amistad en el sentido de benevolencia mutua. La finalidad del orador no es promover en la audiencia la amistad hacia sí mismo o hacia su cliente, sino crear en los oyentes sentimientos de buena disposición. J.M. COOPER, "An Aristotelian Theory of Emotions", en A.O. RORTY (ed.), *op. cit.*, p. 244.

magnifique el mal y más se acerque a la realidad del auditorio, más crecerá en él el temor a padecerlo.

Contraria a la pasión del temor lo es la pasión de la confianza por la que se siente que, aquello considerado un mal, o bien está lejos o no nos afectará, o que, si nos afecta, tendrá remedio. El temor y la confianza se refieren a algo futuro entendido como un mal, con o sin fundamento, pero la reacción es contraria porque, en un caso –en el de la confianza–, el mal se piensa como algo lejano o superable y, en cambio en el otro –en el del temor– el mal se ve como algo cercano o inevitable.

La otra pasión de que se habla al capítulo 6 está parcialmente relacionada con el temor. La vergüenza es un sentimiento nacido ante la consideración de una mala conducta, que pasada, presente o futura, el sujeto se atribuye como hecho o como posibilidad. En este caso, aquello (x) que despierta la pasión es considerado como un mal que tiene como factor real o posible al protagonista de la pasión, es decir, aquello (x) que despierta la pasión se atribuye, como hecho o imaginativamente, a quien siente la pasión. La vergüenza sentida por lo que se ha hecho conduce al arrepentimiento, mientras que la vergüenza sentida ante la posibilidad de actuar mal puede actuar como un freno de la mala conducta. En este último sentido, la vergüenza no deja de ser un cierto miedo relacionado con la posibilidad de una conducta censurable.

d) La amabilidad (*kháris*) (II, 7)

El favorecer es presentado por Aristóteles como hacer algo bueno para alguien que lo necesita sin esperar nada a cambio. La determinación de hacer un favor a otro proviene de una evaluación previa en la que se pone de relieve la existencia de determinada necesidad por parte de una persona a la que se quiere ayudar. Se puede suponer que el favorecer puede ir ligado a otras pasiones que inclinan a ayudar a otro, pasiones como la compasión, por ejemplo.

e) La compasión/la indignación (*éleos/némesis*) (II, 8-9)

También la compasión y la indignación se presentan como dos caras de una misma realidad. La compasión es la pasión que se siente cuando se entiende que alguien está sufriendo un mal del que no es merecedor y que, dado el parecido entre el compasivo y el compadecido, el compasivo podría llegar a sufrir. Hace falta, pues, que quien siente la pasión pueda, imaginativamente, ponerse en el lugar de quien sufre, y esto es más fácil cuando las circunstancias entre dos personas son parecidas o cercanas. El orador moverá a la compasión al auditorio cuando presente la situación de alguien como un gran mal inmerecido poniendo en evidencia, al mismo tiempo, que quienes escuchan o personas próximas a ellos, podrían sufrir la misma situación.

Cuando, pero, lo que se presenta es la situación de alguien inmerecidamente favorecido por la fortuna, es decir, cuando alguien disfruta de algo bueno que no le corresponde, la pasión que se desvela es la de la indignación.

Se puede suponer en la indignación sentida un grado más o menos intenso de subjetividad; así, puede haber quien se indigne porque el bien que se merece lo disfruta alguien que no se lo merece, o que la indignación no tenga nada que ver con motivos personales.

Compasión e indignación son la consecuencia emotiva de una evaluación de la situación de alguien como injusta, ya sea una injusticia consistente en sufrir un mal no merecido o una injusticia originada por haber logrado un bien no merecido, ya sea referido a la situación de quien siente la pasión o de otro.

f) Envidia/emulación (*phthónos/dzélos*) (II 10-11)

La envidia y la emulación son dos reacciones pasionales distintas ante la misma realidad: los bienes de otro. La envidia nace cuando se desea que alguien pierda los bienes que posee. Nótese que el deseo no tiene por objetivo los bienes de otro, sino que el otro los pierda; con este deseo, el bien propio se pone en el hecho de que el otro pierda sus bienes porque son un mal para quien siente envidia. En la raíz de la envidia hay una comparación entre personas y situaciones que, a la fuerza, si se comparan, tienen muchos elementos en común. En general, dice Aristóteles, se envidia lo que el otro tiene cuando el otro es, más o menos, como uno mismo, no cuando no tiene nada que ver conmigo ni con mi situación. Seguramente la envidia es la peor y menos justificable de las pasiones, porque busca en el mal del otro (que pierda lo que tiene), no el beneficio personal (que lo obtenga quien envidia pues esto sería más fácil de justificar), sino la igualdad entre el envidiado y el envidioso.

La emulación también nace de considerar que el otro tiene un bien que es deseable, pero, a diferencia de la envidia, la pasión de la emulación insta a poner los medios necesarios para conseguir el mismo bien; como la palabra da a entender, la pasión de la emulación es un estímulo para lograr un bien deseable que otra persona ya ha alcanzado. Allí donde la envidia se paraliza por el deseo de desposesión del otro, la emulación convierte al otro y su situación en un modelo digno de ser logrado, entre otras cosas, porque quien emula se considera merecedor de llegar a los mismos bienes que el emulado. Hay, pues, en la pasión de la emulación dos momentos: la pena inicial de no tener un bien que se puede obtener, y, a continuación, la disposición de lograrlo.

Al orador corresponde presentar las cosas de forma que quienes tienen que decidir deseen tomar como modelo digno de ser imitado la persona y su conducta, o, más bien lo contrario, que deseen que pierda todos los bienes que esa persona ha logrado<sup>19</sup>.

<sup>19</sup> Una pasión de la que Aristóteles no habla, pero que no deja de tener interés, son los celos. Los celos son la pasión que se manifiesta ante la posibilidad –no necesariamente real– de que un bien poseído se pueda perder o no se llegue a conseguir. Los celos van asociados al miedo comoquiera que uno se relaciona con aquello que posee o podría poseer –un bien– teniendo

7. *El carácter moral (éthos) (II, 12)*

Aristóteles introduce el tema del carácter porque, cómo ha hecho notar al empezar el libro II, la manera de ser del orador influye en su capacidad de convencer –finalidad de su discurso– al auditorio. Atendido, pues, a que el *éthos* de quien habla pesa en los argumentos que usa, se hace necesario considerar la naturaleza del carácter. El carácter o manera de ser de una persona se gesta a través del tiempo y Aristóteles menciona el conjunto de elementos que inciden en el *éthos*; éstos son los siguientes:

1. Las pasiones: arraigadas en la naturaleza individual y emparentadas con la parte somática, varían en calidad e intensidad de una persona a otra; forman parte del temperamento de base.
2. Las disposiciones: el trabajo educativo, bien o mal realizado, sobre las pasiones o bien la falta de dirección educativa, determina la manera como cada cual se relaciona con las pasiones que siente. Así se gestan los hábitos –virtudes y vicios– que son un elemento fundamental en la determinación del carácter. Este elemento es fruto de la incidencia intencionada sobre el elemento natural de las pasiones.
3. La edad cronológica: dando por supuesto que la evolución biológica viene marcada por una serie de cambios somáticos y psicológicos, Aristóteles introduce este elemento dentro de la reflexión sobre el carácter. Sin duda, la experiencia obtenida después de años de vida o la impaciencia por vivir de la juventud inciden en la manera de ser de cada cual. La edad y lo que biológicamente la acompaña es aquello que nos sucede desde dentro de lo que somos.
4. Finalmente, el último elemento hace referencia a lo que nos ocurre cuando proviene de fuera de nuestro ser, cosas buenas y malas que van sucediendo y que no dependen de nuestra voluntad. Entre éstas, Aristóteles se refiere a las siguientes:
  - la buena ascendencia;
  - la riqueza;
  - la naturaleza individual (tener las facultades en buenas condiciones);
  - la suerte (cosas buenas que nos suceden a nosotros y/o a quienes estimamos);
  - la desdicha (cosas malas que nos suceden a nosotros y/o a quienes estimamos).

Como en otros temas que la *Retórica* tiene en común con las éticas, el del carácter aparece enfocado aquí de una manera diferente. En esta ocasión,

siempre presente la posibilidad –temida– de sufrir un mal que consiste en perder el bien poseído o no lograr alcanzarlo.

Aristóteles señala el conjunto de elementos que van modelando la manera de ser de cada cual, desde los elementos biológicos hasta las condiciones externas, las cosas que acostumbramos a atribuir a la buena o mala fortuna. En las éticas, en cambio, el acento está puesto en la construcción del carácter a partir de las características biológicas trabajadas por una educación que tiene por finalidad conseguir hábitos virtuosos. Las virtudes o vicios de un carácter son, para el orador, un elemento más, pero no el único que da o resta fuerza a su discurso. La referencia a la ascendencia familiar, por ejemplo, ha de ser nombrada en la *Retórica* porque las palabras de un orador que proceda de una familia con gran reconocimiento social serán escuchadas con una disposición diferente de aquélla con que se recibirán las palabras de quien no disfrute de esta condición, y este es un factor del que, junto con otros, el rétor verá de sacar provecho. Como dice M.P. Nichols<sup>20</sup>, dada la inestabilidad de la verdad que el rétor trata de mostrar y la condición de los oyentes, el *éthos* del orador llega a ser un factor determinante para convencer al auditorio. El *éthos* del rétor confiere credibilidad a sus argumentos, como señala Aristóteles al referirse a Eudoxo de Cnido, de quien dice que "(...) sus argumentos inspiraron confianza más por la excelencia de su carácter que por ellos mismos (...)"<sup>21</sup>.

## CONCLUSIÓN

La retórica es el arte o dominio de la palabra puesta al servicio de convencer sobre lo que se estima verdadero, aunque, en tanto que arte, como afirma Engberg-Pedersen, "Rhetoric is intrinsically morally neutral"<sup>22</sup>. El rétor presenta los hechos o las consideraciones sobre un asunto a través de las palabras con la intención de disponer al oyente a favor de su argumentación o en contra de la argumentación rival. Aunque lo más conveniente sería que las pruebas hablaran por sí mismas, ni la preparación del oyente al que el rétor se dirige ni la clase de cuestiones que se consideran en los discursos hacen posible que la retórica tenga en cuenta sólo los razonamientos del discurso; necesariamente, la retórica ha de analizar todos los elementos que juegan un papel importante en la decisión del oyente. Las opiniones son movidas, no sólo por los razonamientos lógicos, sino también por otra clase de elementos subjetivos y de más difícil manejo como pueden ser las vivencias personales o la educación. Puesto que, en la medida de lo posible y conveniente, al oyente hay que hablarle en su propio lenguaje que, en muchos casos, es el lenguaje de la calle, Aristóteles cree imprescindible que el rétor tenga conocimiento de lo que la gente suele entender por felicidad, o qué bienes considera prioritarios o qué virtudes valora como superiores. En este sentido, la *Retórica*

<sup>20</sup> M.P. NICHOLS, *op. cit.*, p. 665.

<sup>21</sup> EN, X, 2, 1172b 15-16.

<sup>22</sup> T. ENGBERG-PEDERSEN, "Is There an Ethical Dimension to Aristotelian Rhetoric?" in A.O. RORTY (ed.), *op. cit.*, p. 120.



trata de temas éticos, pero no desde la perspectiva de la ética, sino desde el punto de vista de lo que es costumbre en una sociedad. La perspectiva adoptada por Aristóteles no excluye que el lector de sus textos pueda leer la *Retórica* con la intención de complementar lo que el autor expone en las éticas, sin embargo la finalidad de la *Retórica*, y en Aristóteles la finalidad es lo que define una cosa, convierte las reflexiones sobre las cuestiones éticas en uno de los medios que el rétor ha de tener en cuenta para convencer a los oyentes.