

LA ACTUALIDAD DE LA RETÓRICA: EL ANÁLISIS DE LAS PASIONES EN LOS DISCURSOS POLÍTICOS

Autores: Esteban Orsini, Ramiro Schiavi y Luciano Milillo.
Colegio Nacional de La Plata

Fundamentación

La retórica en tanto disciplina vinculada a la práctica argumentativa ha sido obviada históricamente de los planes de estudio de lógica de los colegios secundarios. Excede a nuestra intención dar cuenta de las razones por las cuales esto ha sucedido pero entendemos que este tipo de análisis es un complemento necesario de un estudio comprensivo de las prácticas argumentativas, en el marco del enfoque pragma dialéctico adoptado hace unos años en algunos colegios preuniversitarios de la Universidad Nacional de La Plata.

A su vez, este análisis cobra especial relevancia en el contexto de las democracias deliberativas contemporáneas, donde la argumentación ocupa un lugar central de la vida pública de los ciudadanos. En los diseños curriculares se prevé la práctica de debates relacionados a problemáticas sociales que suelen generar interés en el estudiantado. Sumado a esto, hay un compromiso con la actividad política escolar, ligada al centro de estudiantes de cada institución. Teniendo en cuenta lo anteriormente dicho, consideramos que el abordaje de los aspectos retóricos de la deliberación puede proporcionar herramientas valiosas para el análisis, construcción y evaluación de la misma. En resumen, la incorporación de la retórica en la enseñanza de la lógica promovería la reflexión acerca de la relación entre el discurso político y la dimensión práctica de la política.

Consideramos a la retórica aristotélica, específicamente a sus estudios acerca del género *deliberativo*, como un buen punto de partida para llevar adelante esta tarea. La principal razón que motiva su empleo radica en que su enfoque metodológico toma en consideración tanto para el análisis como para la evaluación de la argumentación el papel que desempeñan las emociones. Éstas ejercen una gran influencia en lo que respecta a la argumentación que no debe ser menospreciada puesto que es un componente central de la práctica discursiva cotidiana. Siguiendo la tradición inaugurada por Aristóteles, no se trata de plantear a la manera platónica una oposición entre argumentación (dialéctica) y retórica, sino, por el contrario, de mostrar su complementariedad. En efecto, el enfoque del Estagirita ha sido recuperado a partir de la segunda mitad del siglo XX por distintos teóricos de la argumentación, entre los que cabe mencionar a Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca, y a Frans Van Eemeren y Rob Grootendorst, quienes han visto en la retórica algo distinto a un mero recurso para la oratoria o un género ornamental literario o estilístico, focalizándose entonces en sus aspectos propiamente argumentativos. Es por ello que cobra interés hacer una breve revisión de las polémicas filosóficas en torno al *status* de la retórica en la época clásica de la filosofía griega.

Siguiendo a Luis Vega Reñón (2012), distinguimos tres aproximaciones a esta cuestión. La primera de ellas, representada por Protágoras, podemos reconstruirla a partir de la presentación que hace de la misma Platón en el diálogo homónimo, en el cual, por medio del célebre mito de Prometeo, el sofista propone una justificación de que el gobierno

de la polis deba ser competencia de todos los ciudadanos, ya que Zeus repartió de manera igualitaria el sentido de la justicia (*diké*) y de la dignidad o vergüenza (*aidós*). Frente a esta defensa del régimen democrático, Platón despliega en el *Gorgias* serias objeciones tanto a la retórica como a la deliberación pública. Con respecto a la primera, señala que su propósito central es lograr el placer y el favor del auditorio, con lo cual el interés por la verdad o por la justicia queda subordinado a intereses de otro tipo, cognitiva, moral o políticamente cuestionables. En relación a la segunda, es sabido que Platón plantea exigencias muy estrictas que deberían ser cumplidas tanto por el auditorio como por el orador, como, por ejemplo, haber desarrollado la capacidad de alcanzar un conocimiento verdadero a través del uso de la razón, no manipular las pasiones a través del discurso y dejar a un lado la multiplicidad de intereses privados. Los ciudadanos de una asamblea, a su entender, están bien lejos de reunir estos requisitos, los cuales serían patrimonio exclusivo de una minoría de filósofos, poseedores de un saber experto en virtud de haber sido educados siguiendo las pautas estrictas que se encarga de especificar en la *República*.

Por el contrario, y representando una tercera perspectiva, Aristóteles intenta legitimar tanto a la retórica en calidad de disciplina técnica como a la deliberación común. Esto queda claro a partir de su tesis, expresada en la *Política*, según la cual el hombre es por naturaleza un animal social puesto que tiene *lógos*, siendo el propósito del *lógos* manifestar lo conveniente y lo inconveniente, lo justo y lo injusto, con lo cual el hombre cuenta con el sentido de lo bueno y de lo malo, de lo justo y de lo injusto, a diferencia de los demás animales (Cfr. *Aristóteles*, 2007 B, I, 1-2, 1253 a2-18). Como indica Vega Reñón, estamos ante una versión desmitificada del mito del *Protágoras*. Pues bien, la retórica es definida como un arte cuyo cometido es precisamente establecer *teóricamente* cuáles son los medios adecuados para convencer cualquiera sea el caso que se proponga (Cfr. *Aristóteles*, 2007 A, 1355 b25). Asimismo, Aristóteles presenta a este arte como correlativa de la dialéctica. En efecto, al igual que ella, no tiene un campo específico de aplicación sino que puede ser aplicada a cualquier asunto, trata acerca de cuestiones que podrían resolverse de más de una manera, en base a lugares comunes¹ y opiniones más o menos acreditadas o plausibles² (las *éndoxxa*) y, por último, establece diferencias entre usos buenos o malos de los diversos recursos técnicos de la disciplina. Sin embargo, a diferencia de la dialéctica, cuyo ámbito es el discurso privado, el de la retórica es el ámbito público, ya sea la deliberación en la asamblea o los géneros judicial y epidíctico. La vinculación entre el discurso público de la retórica y la política es pues evidente. A su vez, esta disciplina tiene sus pruebas específicas de persuasión, a saber, aquéllas que el orador puede preparar por sí mismo mediante el discurso, a diferencia de los documentos o testimonios, que son ajenas al arte y no son obtenidos por el orador, sino que existen de antemano. Estas pruebas retóricas son de tres especies:

¹ En relación a la cuestión de los *lugares comunes* de la retórica, consideramos que sería pertinente examinar una posible conexión con el abordaje de los *esquemas argumentativos* por parte de la teoría de la argumentación contemporánea, ya sea en las versiones de Perelman y Olbrechts-Tyteca, Walton o Van Eemeren y Grootendorst.

² En este sentido, cabe recordar -y esto vale como respuesta a la objeción platónica a la rigurosidad epistémica de la retórica- que “es propio de la persona instruida buscar en cada caso la exactitud que le conviene por su naturaleza: tan absurdo sería aceptar que un matemático se sirviera de la persuasión como exigir a un retórico demostraciones” (*Aristóteles*, 2007 C, I, 3, 1094 b23-27).

Unas residen en el **talante o carácter** (*ethos*) del que habla, otras en poner en cierta **disposición** (*páthos*) al oyente y las últimas en el **discurso** mismo (*lógos*) por lo que éste demuestra o parece demostrar. Pues bien, [se persuade] por el talante cuando el discurso es dicho de tal forma que hace al orador digno de crédito. [...] Por otro lado, [se persuade mediante la disposición] de los oyentes cuando éstos son inducidos a una pasión por medio del discurso. [...] En fin, los hombres se persuaden por el discurso cuando les mostramos la verdad o lo que parece serlo a partir de lo convincente en cada caso particular” (*Aristóteles, 2007 A, 1356 a1-19*).

A entender de Aristóteles, los tres tipos de prueba son *necesarios* además de complementarse entre sí, por lo cual no son suficientes por sí solos. Dicho de otro modo, el auditorio tiene que ser considerado tanto en lo que respecta a sus facultades racionales como a las **emotivas**. Esta perspectiva nos habilita, por consiguiente, a introducir como un tema necesario de nuestros análisis la dimensión del *páthos*, que está ausente en los enfoques habituales del estudio de la lógica que encontramos en los programas de los colegios.

Finalmente, en relación al papel fundamental que debe cumplir la deliberación pública, sostiene Aristóteles en la *Política* (2007 B) que “cada individuo será peor juez que los expertos, pero todos juntos serán mejores o al menos no peores” (III 11, 1282 a16-17) y además “un gran número [de ciudadanos] es más difícil de corromper” (III 15, 1285 a...). Cabe agregar, asimismo, el papel formativo que tiene la pasión de la vergüenza para Aristóteles, la cual se pone en juego en la práctica deliberativa, en tanto que el orador debe afrontar el juicio del auditorio.

Dado este marco general, en la propuesta didáctica que aquí presentamos tomamos como punto de partida el análisis de un debate paradigmático que tuvo lugar en la Atenas del siglo V a.C., en el contexto de la Guerra del Peloponeso, el cual fue reconstruido por Tucídides en su célebre obra homónima. Participan en el mismo el político Cleón y el ciudadano Diódoto, quienes deliberan acerca de qué decisión deben tomar los atenienses tras la rebelión de una de sus colonias, Mitilene, si condenar a todos sus ciudadanos a muerte o únicamente a los cabecillas de la revuelta. La riqueza de ambos discursos nos permite trabajar distintos elementos de importancia para la práctica argumentativa: la definición de conceptos, el rol que desempeñan las pasiones en el contexto de la argumentación, el posicionamiento del orador frente a su auditorio, la construcción retórica del auditorio y del antagonista. Y en un plano teórico, la reflexión filosófica acerca de la relación no siempre transparente entre la apelación a determinadas emociones o pasiones y las condiciones de posibilidad del discurso político en el contexto de una democracia.

Establecido este marco de referencia, la propuesta didáctica está organizada en una serie de encuentros divididos en tres momentos. Durante el primero, se solicita a los estudiantes que, a la manera aristotélica, definan de forma individual y con sus propias palabras qué entienden por las siguientes pasiones/emociones: miedo, ira, calma, compasión, entre otras. Una vez realizada dicha tarea, se lleva a cabo una puesta en común en la cual cada uno de ellos lee y explica sus definiciones, al tiempo que grupalmente se intentan encontrar ciertas semejanzas entre las mismas que permitan construir en conjunto una definición más precisa y acabada. Con el fin de comenzar a ver su

utilidad en los discursos políticos, se compararán las definiciones de las pasiones con las que Aristóteles brinda en su *Retórica*. Luego, en el segundo momento, nos concentramos en una selección de fragmentos de los discursos de Diódoto y Cleón en los cuales se podrá observar el rol de estas emociones dentro del discurso deliberativo. Más específicamente, limitaremos este análisis a dos *lugares comunes* de la retórica: el miedo y la conveniencia. Finalmente, proponemos que los alumnos articulen, en una producción escrita personal, los conceptos abordados en el análisis de dichos discursos.

I) Actividades de inicio

Como actividad motivadora solicitamos a los estudiantes que expresen con sus palabras, de manera oral, qué entienden por el término emoción. Nos interesa que, desde un primer momento, logren advertir la complejidad que presenta la tarea de definir un concepto. Pues, nuestra intención es que, a continuación, definan y expliquen una serie de pasiones que serán útiles para el análisis de los discursos de Cleón y Diódoto. Luego, les solicitamos que respondan la siguiente consigna:

1) Definí con tus palabras las siguientes emociones: miedo, ira, compasión, calma, envidia, vergüenza, odio, amor e indignación.

Una vez realizado el trabajo por escrito en grupos de a dos, llevamos las respuestas al pizarrón para realizar una puesta en común, buscando los elementos indispensables para construir la definición de cada una de las emociones.

Acto seguido, introducimos la cuestión de la utilización de estas emociones como formas de persuasión en los discursos político-deliberativos a partir de la siguiente pregunta:

2) ¿Considerás que las emociones o pasiones desempeñan algún papel en los discursos políticos? En caso de que la respuesta sea afirmativa, ¿pensás que dicho papel es positivo, negativo o variable de acuerdo a su empleo en cada circunstancia?

A partir de esta pregunta, invitamos a que los estudiantes piensen ejemplos para exponer oralmente. Es posible que, a modo de ilustración, hagan referencia a publicidades gráficas o televisivas donde identifiquen el uso de procedimientos semejantes. Se motivará un debate a partir del juicio de valor que los estudiantes realicen sobre el empleo de las emociones como medios de persuasión en los discursos .

A continuación proponemos la siguiente consigna:

3) ¿En qué contextos o bajo qué circunstancias la apelación a dichas emociones resultaría conveniente a efectos de persuadir al auditorio? Pensar un ejemplo para cada una de ellas, describiendo las circunstancias específicas.

Una vez realizada la puesta en común de dicha actividad y con el propósito de que los estudiantes analicen y reflexionen en torno a sus respuestas, presentamos algunos fragmentos de la *Retórica* de Aristóteles. El objetivo principal de esta consigna consiste en presentar la propuesta aristotélica en torno a estas temáticas (a saber, la definición de las emociones y el estudio del rol que las mismas desempeñan en la argumentación deliberativa) con el fin de que entre en diálogo con las respuestas elaboradas por ellos en las actividades precedentes. Esta tarea se desarrollará a través de la modalidad de lectura y

comentario de los fragmentos que culminará en un debate. Asimismo, siguiendo a Ann M. Gill y Karen Whedbee, presentaremos la distinción conceptual entre orador y “persona retórica”, por un lado, y auditorio y “auditorio construido”, por el otro.

II) Actividades de desarrollo

Una vez presentado el tema que vamos a abordar a lo largo de estas clases, les solicitamos que lean los discursos de Cleón y Diódoto. Los estudiantes no suelen estar habituados a este tipo de lecturas, de modo que luego de un primer contacto con el texto en sus casas, repondremos brevemente el contexto en el cual los oradores debaten, al tiempo que haremos mención de los pasajes más importantes sobre los que queremos centrar el trabajo. Acto seguido, analizaremos sus respuestas a las siguientes preguntas:

1) *¿A qué emociones apela Cleón para persuadir a su auditorio? Extraer aquellos fragmentos del texto en los cuales identifique a las mismas.*

2) *¿A qué emociones apela Diódoto para persuadir a su auditorio? Extraer aquellos fragmentos del texto en los cuales identifique a las mismas.*

El recurso que presentamos posee innumerables aristas de análisis. Con el propósito de establecer nexos con conceptos ya trabajados en el aula, particularmente con aquellos relacionados con la argumentación i.e. protagonista, antagonista, tesis, etc. elaboramos consignas que sirvan de apertura para abordar estos temas. En este sentido, además de la apelación a las emociones, también nos interesa abordar los diversos recursos o pruebas que deben emplear los oradores para persuadir, como por ejemplo, las pruebas por el discurso, en las que tanto hincapié hace el propio Aristóteles, y que nos permiten establecer el vínculo estrecho que hay entre dialéctica y retórica.

3) *Luego de leer el siguiente fragmento de la Retórica de Aristóteles, identificar y reconstruir en cada uno de los discursos una prueba por el talante o carácter del orador y otra por el discurso mismo:*

En cuanto a las pruebas por persuasión unas son ajenas a arte y otras son propias del arte. Llamo ajenas al arte a cuantas no se obtienen por nosotros, sino que existían de antemano, como los testigos, las confesiones bajo suplicio, los documentos y otras semejantes; y propias del arte, las que pueden prepararse con método y por nosotros mismos, de modo que las primeras hay que utilizarlas y las segundas inventarlas. De entre las pruebas por persuasión, las que pueden obtenerse mediante el discurso son de tres especies: unas residen en el talante del que habla, otras en predisponer al oyente de alguna manera y, las últimas, en el discurso mismo, merced a lo que éste demuestra o parece demostrar. Pues bien, se persuade por el talante, cuando el discurso es dicho de tal forma que hace al orador digno de crédito. Porque a las personas honradas les creemos más y con mayor rapidez en general en todas las cosas, pero, desde luego, completamente en aquellas en que no cabe la exactitud, sino que se prestan a duda; si bien es preciso que también esto acontezca por obra del discurso y no por tener prejuizado cómo es el que habla. Por lo tanto, no es cierto que, en el arte, como afirman algunos tratadistas, la

honradez del que habla no incorpore nada en orden a lo convincente, sino que, por así decirlo, casi es el talante personal quien constituye el más firme medio de persuasión. De otro lado, se persuade por la disposición de los oyentes, cuando éstos son movidos a una pasión por medio del discurso. Pues no hacemos los mismos juicios estando tristes que estando alegres, o bien cuando amamos que cuando odiamos. De esto es de lo que decíamos que únicamente buscan ocuparte los actuales tratadistas. Y de ello trataremos en particular cuando hablemos de las pasiones. De otro lado, en fin, los hombres se persuaden por el discurso, cuando les mostramos la verdad, o lo que parece serlo, a partir de lo que es convincente en cada caso. (Aristóteles, 2007 A, I, 1355 b35-1356 a19)

4) *Realizá un cuadro comparativo entre los discursos de los dos oradores integrando lo desarrollado anteriormente con aquellos elementos que consideres relevantes, sin que falten:*

- a. *Cuál es el fin que persiguen.*
- b. *Los diferentes usos de las emociones y sus consecuencias o implicancias políticas.*
- c. *Cómo se relacionan con el auditorio y cómo lo caracterizan/construyen.*
- d. *De qué diversos recursos se valen para convencer.*
- e. *Cómo construyen a través del discurso la imagen de sí mismos, es decir, la “persona retórica”.*

Una vez que realizan por escrito estas actividades, llevamos a cabo una puesta en común en la que nos interesa hacer hincapié fundamentalmente en el punto 4) b., cuya intención es dar lugar a una reflexión acerca de las condiciones de posibilidad del debate político. En efecto, es éste un tema que consideramos que aparece claramente delineado en el discurso de Diódoto, quien, frente a la retórica de la ira y del miedo que caracteriza al discurso de Cleón, opone una apelación a la calma como condición necesaria para que pueda tener lugar un genuino debate político.

III) Actividades de cierre

Como conclusión de esta propuesta didáctica, les proponemos a los estudiantes aplicar los conceptos trabajados a partir de los discursos de Cleón y Diódoto. Oralmente les especificaremos el contexto en el cuál van a tener que inventar un discurso utilizando los recursos que analizamos en Aristóteles. Nos centraremos en la apelación a determinadas emociones.

5) *Escribir un discurso que deba ser pronunciado en x lugar, ante la circunstancia y contexto y, defendiendo el punto de vista z, en el cual se haga uso de las tres pruebas retóricas definidas por Aristóteles.*

Conclusión

El enfoque de la retórica es casi inexistente en los colegios secundarios. Sin embargo, a partir de esta propuesta, nuestra intención es poner de relieve la potencialidad que ofrece una enseñanza desde esta perspectiva. En una sociedad que impele a sus sistemas educativos a la formación de ciudadanos para la democracia, reflexionar en torno al arte del

discurso y la persuasión resulta sumamente relevante para alcanzar dicho fin. En este sentido, y a partir de esta presentación, pretendemos continuar profundizando estos desarrollos con el objetivo de preparar una materia optativa para aquellos estudiantes que hayan manifestado interés en el tema y deseen profundizar en el mismo. Su propósito es, pues, ampliar la variedad de discursos y proponer más conceptos, en vistas a analizar una mayor diversidad de oradores y sus disertaciones, desde la antigüedad hasta las épocas actuales.

Asimismo, nos interesaría continuar con este enfoque, observando que el alumnado está participando activamente del modelo ONU que se desarrolla todos los años en la ciudad. Aprender las herramientas de la retórica les permitiría afianzar las cualidades necesarias para hacer frente a estas situaciones de discursos públicos.

Bibliografía

- Aristóteles (2007 A). *Retórica*. Madrid, Gredos.
- Aristóteles (2007 B). *Política*. Madrid, Gredos.
- Aristóteles (2007 C). *Ética a Nicómaco*. Madrid, Gredos.
- Tucídides (2015). *Historia de la guerra del Peloponeso*. Madrid, Gredos.
- van Dijk, T. (2000). *El discurso como estructura y proceso*, cap. 6 “Retórica”. Barcelona, Gedisa.
- Vega Reñón, L. (2012). “Vindicación y elogio de la retórica” en *Revista iberoamericana de Argumentación* pp. 1-18. UNED, Madrid.

Anexo

Fragmentos de la *Retórica* para leer en clase:

2.1 Definición de la retórica y generalidad de su aplicación

Entendamos por retórica la facultad de teorizar lo que es adecuado en cada caso para convencer. Ésta no es ciertamente tarea de ningún otro arte, puesto que cada uno de los otros versa sobre la enseñanza y persuasión concernientes a su materia propia; como, por ejemplo, la medicina sobre la salud y lo que causa enfermedad, la geometría sobre las alteraciones que afectan a las magnitudes, la aritmética sobre los números y lo mismo las

demás artes y ciencias. La retórica, sin embargo, parece que puede establecer teóricamente lo que es convincente en –por así decirlo- cualquier caso que se proponga, razón por la cual afirmamos que lo que a ella concierne como arte no se aplica sobre ningún género específico.

3.1 Criterios de la división y géneros oratorios resultantes.

Tres son en número las especies de la retórica, dado que otras tantas son las clases de oyentes de discursos que existen. Porque el discurso consta de tres componentes: el que habla, aquello de lo que habla, y aquel a quien habla; pero el fin se refiere a este último, quiero decir, al oyente. Ahora bien, el oyente es, por fuerza, o un espectador o uno que juzga; y, en éste último caso, o uno que juzga sobre cosas pasadas o sobre cosas futuras. Hay, en efecto, quien juzga sobre lo futuro, como, por ejemplo, un miembro de una asamblea, y quien juzga sobre sucesos pasados, como hace el juez; el espectador, por su parte, juzga sobre la capacidad del orador. De modo que es preciso que existan tres géneros de discursos retóricos: el deliberativo, el judicial y el epidíctico.

Lo propio de la deliberación es el consejo y la disuasión; pues una de estas dos cosas es lo que hacen siempre, tanto los que lo aconsejan en asuntos privados, como los que hablan ante el pueblo a propósito del interés común. Lo propio del proceso judicial es la acusación o la defensa, dado que los que pleitan forzosamente deben hacer una de estas cosas. Y lo propio, en fin, del discurso epidíctico es el elogio y la censura. Por otro lado, los tiempos de cada uno de estos géneros son, para la deliberación, el futuro (pues se delibera sobre lo que sucederá, sea aconsejándolo, sea disuadiendo de ello); para la acción judicial, el pasado (ya que siempre se hacen acusaciones o defensas en relación con acontecimientos ya sucedidos); y para el discurso epidíctico, el tiempo principal es el presente, puesto que todos alaban o censuran conforme a lo que es pertinente al caso, aunque muchas veces puede actualizarse lo pasado por medio de la memoria y lo futuro usando de conjeturas.

2.2 Clases de pruebas retóricas. Delimitación de lo convincente.

En cuanto a las pruebas por persuasión unas son ajenas a arte y otras son propias del arte. Llamo ajenas al arte a cuantas no se obtienen por nosotros, sino que existían de antemano, como los testigos, las confesiones bajo suplicio, los documentos y otras semejantes; y propias del arte, las que pueden prepararse con método y por nosotros mismos, de modo que las primeras hay que utilizarlas y las segundas inventarlas. De entre las pruebas por persuasión, las que pueden obtenerse mediante el discurso son de tres especies: unas residen en el **talante del que habla**, otras en **predisponer al oyente de alguna manera** y, las últimas, en el **discurso mismo**, merced a lo que éste demuestra o parece demostrar.

Pues bien, se persuade por el talante, cuando el discurso es dicho de tal forma que hace al orador digno de crédito. Porque a las personas honradas les creemos más y con mayor rapidez en general en todas las cosas, pero, desde luego, completamente en aquellas en que no cabe la exactitud, sino que se prestan a duda; si bien es preciso que también esto acontezca por obra del discurso y no por tener prejuzgado cómo es el que habla. Por lo tanto, no es cierto que, en el arte, como afirman algunos tratadistas, la honradez del que habla no incorpore nada en orden a lo convincente, sino que, por así decirlo, casi es el talante personal quien constituye el más firme medio de persuasión.

De otro lado, se persuade por la disposición de los oyentes, cuando éstos son movidos a una pasión por medio del discurso. Pues no hacemos los mismos juicios estando tristes que estando alegres, o bien cuando amamos que cuando odiamos. De esto es de lo que

decíamos que únicamente buscan ocuparte los actuales tratadistas. Y de ello trataremos en particular cuando hablemos de las pasiones.

De otro lado, en fin, los hombres se persuaden por el discurso, cuando les mostramos la verdad, o lo que parece serlo, a partir de lo que es convincente en cada caso.

2.3 Paralelismo de la retórica con la dialéctica y la política.

Ahora bien, puesto que las pruebas por persuasión se hacen posibles por estos procedimientos, resulta evidente que obtener estas tres clases de pruebas es propio de quien tiene la capacidad de razonar mediante silogismos y de poseer un conocimiento teórico sobre los caracteres, sobre las virtudes y, en tercer lugar, sobre las pasiones (o sea, sobre cuales son cada una de tales pasiones, qué cualidad tienen y a partir de qué y cómo se producen), de manera que acontece a la retórica ser como un esqueje de la dialéctica y de aquel saber práctico sobre los caracteres al que es justo denominar política. Por esta razón, la retórica se reviste también con la forma de la política y lo mismo sucede con los que sobre ella debaten en parte por falta de educación, en parte por jactancia, en parte, en fin, por otros motivos humanos, pero es, sin duda, una parte de la dialéctica y su semejante, como hemos dicho al principio, puesto que ni una ni otra constituyen ciencias acerca de cómo es algo determinado, sino simples facultades de proporcionar razones.

2.1 Definición y elementos de la ira

Admitamos que la ira es un apetito penoso de venganza por causa de un desprecio manifestado contra uno mismo o contra los que nos son próximos, sin que hubiera razón para tal desprecio. Ahora bien, si esto es la ira, entonces es necesario que el iracundo se encolerice contra un individuo concreto, por ejemplo, contra Cleón, pero no contra el hombre en general, además, que sea por algo que le han hecho o iban a hacerle a él mismo o a los suyos; y, además, que a toda ira siga un cierto placer, nacido de la esperanza de vengarse. Es placentero, en efecto, pensar que se podrán conseguir aquellas cosas que se desean. Mas como nadie aspira a lo que se le muestra imposible, el iracundo desea lo que le parece que se puede hacer [...] Por esta razón, pues, acompaña al iracundo un cierto placer, y también porque ocupa su tiempo con el pensamiento de la venganza, de modo que la imagen que entonces le surge le inspira un placer semejante al que se produce en los sueños.

3.1 Definición y tipología de la calma

Puesto que lo contrario de encolerizarse es calmarse y lo contrario de la ira es la calma, hemos de tratar ahora en qué disposición están los que son calmos, así como ante quienes permanecen en calma y por qué razones se calman. Admitamos, pues, que la calma es un apaciguamiento y pacificación de la ira. En este caso, si los hombres se encolerizan contra quienes los desprecian y el desprecio es voluntario, es evidente que con los que no hacen nada de esto, o lo hacen o parecen hacerlo involuntariamente, se permanece en calma. Como también se permanece en calma con los que pretendían lo contrario de lo que hicieron; con los que se comportan del modo dicho incluso consigo mismos, puesto que no parece que nadie se desprecie a sí mismo, y con los que reconocen sus faltas y piden perdón, porque, como ya cumplen su sentencia en el malestar que sienten por lo que han hecho, hacen cesar la ira. Un signo de esto se da en el castigo de los esclavos: a los que nos contradicen y replican los castigamos, en efecto, más, mientras que aplicamos nuestra cólera ante los que reconocen ser castigados con justicia. Y la causa es que constituya una

desvergüenza negar lo evidente y que la desvergüenza implica desprecio y desdén, ya que sólo ante los que desdeñamos mucho no sentimos vergüenza. También se permanece en calma ante quienes se nos presentan humildes y no nos contradicen, pues con ello ponen de manifiesto reconocerse inferiores y los inferiores temen y nadie que tema hace un desprecio. Por lo demás, que ante los que se humillan cesa la ira, es algo que hasta los perros muestran claramente, no mordiendo a quienes se sientan. Como asimismo cesa la ira por parte de quienes hablan en serio frente a los que también hablan en serio, ya que entonces les parece que se les está hablando en serio, pero no que se les desdeña. E, igualmente, frente a los que devuelven un favor con un favor más grande; frente a los que están necesitados y suplican gracia, pues así se humillan; y frente a los que no son soberbios, burlones o desdeñosos con nadie, ni tampoco con las buenas gentes o con quienes son iguales a ellos.

5.1 Definición y elementos del temor

Qué cosas producen miedo, a quienes se teme y estando en qué disposiciones, quedará claro con lo que sigue. Admitamos, en efecto, que el miedo es un cierto pesar o turbación, nacidos de la imagen de que es inminente un mal destructivo o penoso. Porque, no todos los males producen miedo, sea, por ejemplo, el ser injusto o el ser torpe, sino los que tienen capacidad de acarrear grandes penalidades o desastres, y ello además si no aparecen lejanos, sino próximos, de manera que estén a punto de ocurrir. Los males demasiado lejanos no dan miedo, ciertamente: todo el mundo sabe que morirá, pero, como no es cosa próxima, nadie se preocupa.

5.3 Disposiciones favorables al miedo y uso retórico de las mismas

Así pues, éstas son las cosas dignas de temerse y también, por así decirlo, poco más o menos las principales que causan miedo. En cuanto al estado en que se hallan los que sienten miedo, lo trataremos ahora. Porque, ciertamente, si el miedo se produce acompañado de un cierto presentimiento de que se va sufrir una afección destructiva, es claro entonces que, entre los que creen que no puede ocurrirles ningún mal, ninguno tiene miedo, y que tampoco se teme a las cosas, personas y momentos que se piensa no pueden provocarlo. Por consiguiente, es forzoso que tengan miedo quienes creen que van a sufrir algún mal y ante las gentes, cosas y momentos que pueden provocarlo. Por su parte, creen que no pueda ocurrirles ningún mal aquellos que están o creen estar en situaciones de gran fortuna (y de ahí que sean soberbios, despectivos y temerarios, pues de esa condición los hace su riqueza, su fuerza, su éxito social y su poder), así como aquellos que consideran haber sufrido ya toda clase de desgracias y permanecen impasibles ante el futuro, como ocurre con los que alguna vez han sido torturados. Para sentir miedo es, más bien, es preciso que aún se tenga alguna esperanza de salvación por la que luchar. Y un signo de ello es que el temor hace que deliberemos, mientras que nadie delibera sobre cosas desesperadas. Por lo tanto, conviene poner a los oyentes, cuando lo mejor sea que ellos sientan miedo, en la disposición de que puede sobrevenirles un mal (pues también lo sufrieron otros superiores a ellos) y mostrarles que gentes de su misma condición lo sufren o lo han sufrido, y, además, de parte de personas de las que no cabría pensarlo y por cosas y en momentos que no se podría esperar.

8.1 Definición y disposiciones relativas a la compasión

Acabamos de hablar del favor y de la falta de agradecimiento; trataremos ahora de qué cosas son dignas de compasión, a quienes se compadece y estando en qué disposiciones.

Sea, pues, la compasión un cierto pesar por la aparición de un mal destructivo y penoso en quien no lo merece, que también cabría esperar que lo padeciera uno mismo o alguno de nuestros allegados, y ello además cuando se muestra próximo; porque es claro que el que está a punto de sentir compasión necesariamente ha de estar en la situación de creer que él mismo o algunos de sus allegados van a sufrir un mal y un mal como el que se ha dicho en la definición, o semejante, o muy parecido. Ésta es la causa de que no sientan compasión ni los que están completamente perdidos (pues piensan que nada pueden sufrir, puesto que lo han sufrido ya todo), ni tampoco los que se creen súper felices, los cuales, por el contrario, se hallan llenos de soberbia, porque si piensan que poseen todos los bienes, es evidente, que también creerán poseer el de no padecer ningún mal, lo que, en efecto, es uno de los bienes. Por su parte, son de la condición de considerar que sí puede ocurrirles un mal los que ya han sufrido uno y han escapado de él; los ancianos, por su sensatez y experiencia; los débiles y, todavía más, los cobardes, y también los instruidos, porque son los más razonables.

Igualmente, los que tienen padres o hijos o esposas, ya que todos estos son partes de uno mismo y tales pueden ser objeto de los sufrimientos mencionados. Y los que ni están incluidos en una de las pasiones propias de la valentía, por ejemplo, la ira o la confianza (en cuyo cálculo no entra el futuro), ni se hallan en un estado de ánimo soberbio (pues tampoco entra en los cálculos de éstos que vayan a sufrir un mal), sino que están en un punto medio; así como también los que no están muy atemorizados, ya que no sienten compasión quienes andan absortos en la preocupación de sus propios daños.

Se es compasivo, además, sólo si se cree que existen personas honradas, porque el que a nadie considere así, pensará que todos son dignos de sufrir un daño. Y también, en general, cuando uno no se halla en la disposición de acordarse de que a él mismo o a "alguno" de los suyos les han acontecido cosas de la misma naturaleza, o en la de esperar que, igualmente a él, o a alguno de los suyos les pueden llegar a suceder.