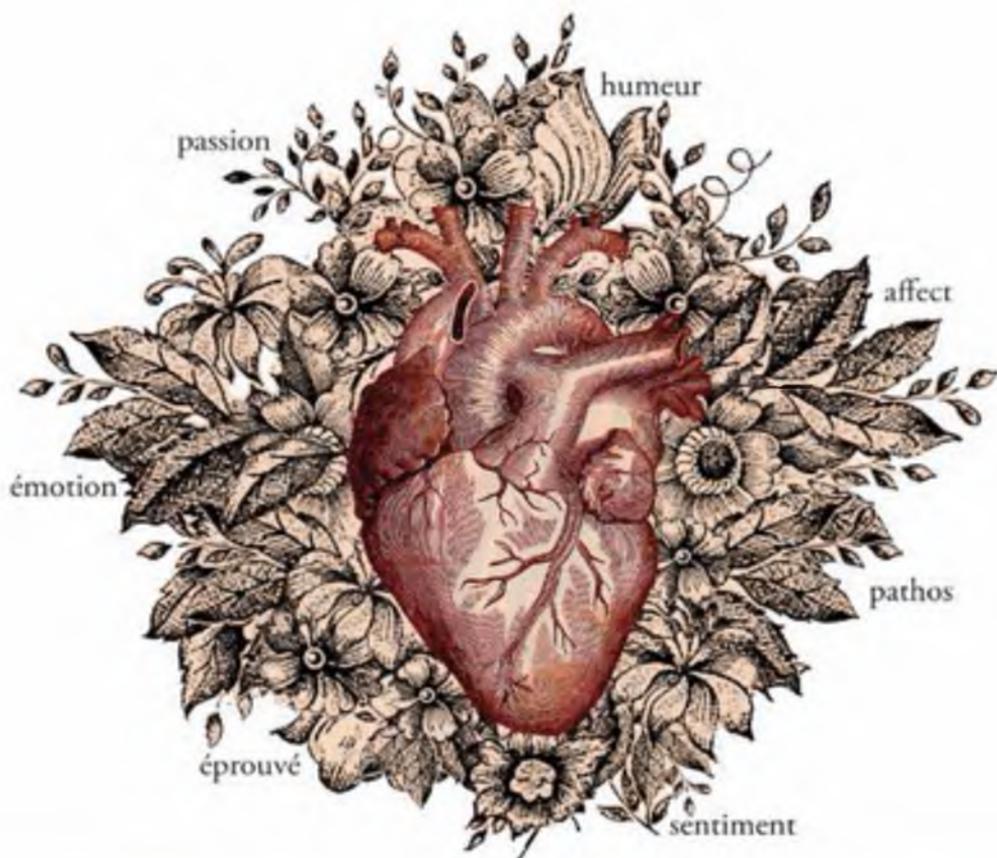


CHRISTIAN PLANTIN



Las buenas razones de las emociones



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE MORENO

**LAS BUENAS RAZONES
DE LAS EMOCIONES**

Universidad Nacional de Moreno

Lic. Hugo Andrade

Rector

Prof. Manuel Gómez

Vicerrector

A.S. Marta P. Jorge

Directora Gral. Departamento de Humanidades y Ciencias Sociales

Colección: Biblioteca de Comunicación

Director: Prof. Roberto Marafioti

UNM Editora

Director: Lic. Leonardo Rabinovich a/c

Staff:

Alejo Cordara

Daniela Ramos Espinosa

Pablo Penela

Traducido por: Emilia Ghelfi

CHRISTIAN PLANTIN

**LAS BUENAS RAZONES
DE LAS EMOCIONES**

2014



Primera edición, en Suiza 2011 (Peter Lang)

Plantin, Christian

Las buenas razones de las emociones. - 1a ed. - Moreno : Universidad Nacional de Moreno, 2014.

352 p. ; 22x15 cm. - (Biblioteca de comunicación / Roberto Marafioti)

Traducido por: Emilia Ghelfi

ISBN 978-987-45575-5-1

1. Lingüística. 2. Educación Universitaria. I. Emilia Ghelfi, trad. II. Título

CDD 407.11

Colección: Biblioteca de Comunicación

Director: Prof. Roberto Marafioti

Diseño y Arte de tapa: Daniel Vidable

Diagramación de interior: Daniela Ramos Espinosa

Título original: *Les bonnes raisons des émotions*

Traducción: Lic. Emilia Ghelfi

Peter Lang

Hochfeldstrasse 32, CH - 3012 Bern

www.peterlang.com

ISBN: 978-987-45575-5-1

Impreso en Argentina

Queda hecho el depósito que marca la Ley 11.723

© UNM Editora

Universidad Nacional de Moreno

Av. Bartolomé Mitre N° 1891 – Moreno

Prov. de Buenos Aires – Argentina

TEL. +54 237 466 7186

unmeditora@unm.edu.ar

www.unm.edu.ar/unmeditora/



Libro
Universitario
Argentino



PRÓLOGO

A LA EDICIÓN ARGENTINA

Prof. Roberto Marafioti
Coordinador de la Licenciatura en Comunicación Social
Universidad Nacional de Moreno

Hace aproximadamente un poco más de cuatro años conversamos con Christian Plantin acerca de la obra *Las buenas razones de las emociones*. Acababa de publicarse y prometía ser tan interesante y profunda como sus trabajos anteriores. Me comentó sus contenidos y el esfuerzo que le había llevado su sistematización. En ese momento le expresé mi voluntad de contar con el texto y de asumir la responsabilidad de su publicación en nuestro medio. No era la primera vez que encarábamos una empresa de este tipo y espero que tampoco será la última. Ya tanto los cursos como los seminarios y las publicaciones nos hicieron mantener una relación sostenida que se ha ido convirtiendo en una auténtica amistad a pesar de las distancias oceánicas que nos separan. Por supuesto, como es su costumbre, mi interlocutor se mostró favorable y con una generosidad que, en los ambientes académicos, no deja de ser sorprendente.

Allí comienza una historia que por suerte tiene final feliz. Los tiempos de las instituciones universitarias y del universo editorial no siempre tienen la velocidad y el ritmo de quienes las habitamos. Necesariamente cumplen otras secuencias que a veces pueden tornarse desesperantes. Contamos, en este caso, con el beneplácito de la Universidad Nacional de Moreno que recién se estaba organizando y que asumió la tarea de encarar la traducción y la publicación. El resultado está en nuestras manos y no podemos más que enorgullecernos de ello. Es una emoción que se sostiene sobre buenas razones.

El libro que nos presenta Plantin es singular en varios sentidos. Está organizado en dos segmentos claramente separados. Una parte teórica y otra que se dedica a la aplicación de los conceptos trabajados en realidades diferentes pero en donde siempre el vínculo entre la teoría y la práctica resultan provechosos.

Pero su singularidad tiene, además, muchos aspectos. En primer lugar se refiere a la hondura teórica que la compone. En efecto, si tomamos en consideración el conjunto de las múltiples publicaciones de Plantin (muchas de ellas disponibles en la web ya sea en su propia página o en otras que retoman sus estudios), esta que estamos publicando, es una de las que tiene más densidad teórica y resulta más novedosa en cuanto a la incorporación de elementos teóricos que se sistematizan y van tomando consistencia dentro de un cuerpo teórico que reconoce sus orígenes en la retórica clásica pero que, al mismo tiempo, propone su renovación y actualización.

Allí, en la tradición griega, abrevia Plantin, en los sofistas y en la Retórica y la Ética a Nicómaco de Aristóteles (ethos, logos y pathos reconocen esa fuente) pero también en la obra del universo latino de Cicerón y Quintiliano y de otro grupo de pensadores (Port Royal) y filósofos clásicos (Locke y Mill, entre muchos otros) que han tomado entre sus manos a la argumentación y a las emociones para tratar de organizar un campo que, porque lo empleamos cotidianamente, la mayoría de las veces damos por descontado su funcionamiento, sus supuestos y condicionamientos. El análisis detallado de la obra de Aristóteles a la luz de las emociones es una perspectiva tan atractiva como rica para trabajar de aquí en adelante el discurso argumentativo. Y habían sido dejadas de lado en función del reconocimiento de la mera voluntad taxonómica del Estagirita vinculada a los discursos.

a Chantal

Agradecimientos

A instancias de Marina Bondi inicié en 1996 esta investigación sobre la construcción argumentativa de las emociones.

Sin el aliento de Jacques Cosnier, creo que no me habría arriesgado nunca a la aventura.

Agradezco profundamente a aquellas y aquellos con los cuales he podido compartir este trabajo y estas preguntas.

Ruth Amossy, Tel Aviv
Vahram Atayan, Bonn / Saarebrück
Marina Bondi, Módena
Claude Chabrol, París
Sara Cigada, Milán
Jacques Cosnier, Lyon
Emmanuelle Danblon, Bruselas
Joseph Dichy, Lyon
Marianne Doury, París
Frans van Eemeren, Ámsterdam
Eckehard Eggs, Hannover
Wander Emediato, Belo Horizonte
Anca Gata, Galati
Rui Grácio, Minho
Silvia Gutiérrez Vidrio, México DF
Henrique Jales Ribeiro, Coimbra
Alicia Kacprzak, Lodz
Catherine Kerbrat-Orecchioni, Lyon
Glauca Proença Lara, Belo Horizonte
Vincenzo Lo Cascio, Ámsterdam

Franco Lo Piparo, Palermo
Ida Lucia Machado, Belo Horizonte
Anna Mankovska, Varsovia
Roberto Marafioti, Buenos Aires
Maryline Mathoul, Lyon
Raphaël Micheli, Lausana
Nora Muñoz, Río Gallegos
Elvira Narvaja de Arnoux, Buenos Aires
María Marta García Negroni, Buenos Aires
Constanza Padilla, Tucumán
Chantal Plantin, La Rochette
Rui Ramos, Minho
Michaël Rimm, Rennes
Hammadi Sammoud, Túnez
Nicole Tersis, París
Véronique Traverso, Lyon
Marinalva Vieira Barbosa, Campinas
Edda Weigand, Münster
Maria Zaleska, Varsovia

ÍNDICE

	PÁG.
<i>Presentación</i> ❖ Las emociones en cuestión	17
Capítulo 1 ❖ Los términos generales	21
<i>affect, émotion, éprouvé, humeur, passion, pathos, sentiment</i>	
I. La historia, los dominios, los usos	21
II. Componentes de diferente peso	26
III. Las potencialidades léxicas específicas	27
Capítulo II ❖ Retórica del <i>pathos</i> : la prueba por la emoción	31
I. Predominio retórico del <i>ethos</i> y del <i>pathos</i> sobre el <i>logos</i>	31
II. Las emociones, componentes del <i>pathos</i>	34
III. La construcción de las emociones	36
Capítulo III ❖ Retórica del <i>ethos</i> : «Ten confianza»	41
I. <i>Ethos</i> : la palabra	41
II. Los efectos conjugados del discurso y de la imagen	43
III. <i>Ethos</i> técnico y <i>ethos</i> no técnico	45
IV El <i>ethos</i> : convertirse en el otro para convencerlo	46
V. Tratamientos lingüísticos de la noción de <i>ethos</i>	47
VI. Puesta en perspectiva	49
VII. El <i>ethos</i> como categoría estilística	52
Anexos	55
Capítulo IV ❖ Teoría de la argumentación: «Presenta pruebas sin emocionar(te)»	59
I. El surgimiento del tema de la argumentación después de la Segunda Guerra Mundial	59
II. ¿El <i>Tratado de la argumentación</i> es una nueva retórica?	61
III. De la emoción experimentada a la emoción como recurso	63
IV La emoción contra la razón	64
V. Al velar el conocimiento, la emoción permite la acción	66
VI. La disociación emoción/valor	67
VII. El entremedio argumentativo	69
Anexos	71

Capítulo V ❖ Teoría de las falacias: ¿Una argumentación sin sujeto ni afecto?	77
I. El entusiasmo por las falacias de emoción	77
II. El <i>ethos</i> falaz	81
III. Las emociones falaces	87
IV. La argumentación en riesgo de alexitimia	97
V. ¿Es necesario eliminar la emoción para eliminar las diferencias de opinión?	99
Anexos	105
Capítulo VI ❖ ¿Teoría de las falacias o antropología moral del discurso?	117
I. Port-Royal: Cómo el corazón pierde a la cabeza	117
II. Mill: Las pasiones orientan la razón, sin aniquilarla	126
Anexo	129
Capítulo VII ❖ La emoción: antes, durante, después	131
I. <i>A priori</i> , una situación emocionante: el estímulo	132
II. <i>A posteriori</i> , la expresión de la emoción: un síndrome	136
III. Lo tímico y lo fásico: la campana emocional	138
IV. Palabras y conceptos: Definición léxica y definición de los psicólogos	143
V. Los juegos de emociones de base: teología, filosofía, psicología, retórica	144
VI. Términos de emoción, términos de orientación emocional	146
Anexo	151
Capítulo VIII ❖ Significar la emoción: Intento de modelización	153
I. Estudio de la emoción en el habla: tres enfoques	154
II. Lo emotivo y lo emocional	155
III. Reconstrucción de la emoción: las tres vías	160
IV. Enunciado de emoción	162
V. Atribuidor de emoción	169
VI. Lugar psicológico	169
VII. Reconstrucción de enunciados de emoción <i>a posteriori</i> y <i>a priori</i>	173
VIII. Prolongaciones	177
Anexos	179

Capítulo IX ❖ Producir emoción: La dramatización de la palabra	183
I. En la retórica antigua	183
II. Los principios de la inferencia emocional de Ungerer	190
III. Dimensiones psicológicas y dimensiones lingüísticas de las emociones	192
IV. El componente cognitivo de las emociones según Scherer: Una transposición lingüística	193
V. Intento de síntesis: Ejes de construcción de la situación emocionante	196
Conclusiones	203
Anexos	205
Transición – Recapitulación y orientaciones	207
I. Las emociones en desacuerdo	207
II. Los estudios	214
III. El analista en posición delicada	215
Estudio I ❖ La rabia impotente: Maldecir al gobierno	219
I. Cuatro recorridos argumentativos	220
II. Construcción de sentimientos: / <i>rabia</i> / , <i>vergüenza</i> , / <i>amargura</i> /	221
III. El entimema, un complejo argumentativo-emotivo	225
IV. Las emociones vulnerables al contradiscurso	225
Estudio II ❖ Un ligero escalofrío de miedo: La vampirización de los campos	227
I. El enunciado de emoción (impersonalidad, miedo, las cifras)	227
II. Los rasgos patémicos que orientan al «miedo»	227
III. Un caso emblemático	233
Anexo: <i>La Francia del vacío</i>	235
Estudio III ❖ De la apatía a la indignación: La argumentación de los sentimientos políticos	237
I. La argumentación del conflicto programado	238
II. La argumentación de los sentimientos	239
III. El recorrido emocional del tercero y la producción argumentativa de la vergüenza	248
IV. Emociones de los victimarios, emociones de las víctimas	249
Anexo: <i>Sarajevo, la ciudadanía asesinada</i>	251

Estudio IV ❖ Las razones de la ira	255
I. Lo experimentado	258
II. Las buenas razones	260
Estudio V ❖ Hacer pública la emoción- <i>e irse sin pagar</i>	265
I. Las emociones coconstruidas	265
II. Secuencia de apertura del episodio emocional	265
III. La emoción es razonable	267
IV. ¿Salida de la crisis?	269
V. Derrape y salida del guion: la emoción salvaje	270
VI. La escalada	271
VII. ¡Venganza! La carta como medio de control de la emoción	272
VIII. El recorrido emocional	272
Anexo: <i>Señor Presidente</i>	275
Estudio VI ❖ «¡Vaya, había un gancho!»: copilotear las emociones	277
I. «¡Vaya, había un gancho!»	277
II. Un relato de emoción	291
III. La base tímica	293
IV. Designación de las emociones	395
V. Construcción de la intensidad y de la propiedad de la emoción	305
VI. Control secundario	309
VII. Amenaza a la emoción	311
VIII. Resolución: «Me dieron todo el pan»	313
IX. ¿Un nuevo recorrido? « <i>Eso pasa una vez cada 36 años</i> »	319
Anexo: Convención de transcripción	323
Estudio VII ❖ México 2006: « <i>La campaña del miedo</i> »	325
I. El contexto político	325
II. El <i>spot</i>	329
III. Esquematización argumentativa del pasado...	330
IV. Al pie de la pendiente resbaladiza, el muro	333
V. De la <i>persona</i> al individuo: « <i>Estos son los grandes planes de López Obrador</i> »	335
VI. ¿«Campaña del miedo»... o del odio?	336
VII. Conclusión: Por una educación de la «distanciación»	337
Referencias bibliográficas	339

**LAS BUENAS RAZONES
DE LAS EMOCIONES**

PRESENTACIÓN

LAS EMOCIONES EN CUESTIÓN

Partir de la argumentación para estudiar las emociones en la palabra hablada y escrita puede parecer extraño. La argumentación¹ sería una actividad reservada a personas un poco especiales, preferentemente docentes, políticos o predicadores ideológicos; los malpensados dirían *razonadores* que se esfuerzan por parecer *fríamente razonables*.

Este es el punto: planteada la argumentación como la práctica racional por excelencia, todo el mundo deduce que debe instaurarse deshaciéndose de las emociones: es necesario *desapasionar el debate*, juzgar y argumentar *fríamente, sin emocionarse*; aquel que *se pone nervioso* (preferentemente el que me contradice) no tiene razón; aquel que *razona* (preferentemente yo) sí la tiene. La acusación es más que bimilenaria: la emoción degrada el discurso; es el instrumento de los sofistas o los demagogos; es la madre de todas las *falacias* (nos permitiremos utilizar este término para designar todas las formas de *razonamientos paralógicos, sofisticos y falaces*)². Esta guerra a la emoción será un componente esencial de la guerra que libra la argumentación contra los pícaros y los falsos: personas estúpidas que encadenan paralogismos, manipuladores que nos *emocionan* para engañarnos. En lo más profundo del *infierno* de lo que –según Hamblin– se llama la «teoría estándar de las falacias», la falacia *ad passiones* reina sobre emociones tan diversas como la *amistad* o el *odio*, la *vergüenza* o la *piedad*, vestidas para la ocasión con nombres latinos tan incomprensibles como ridículos (ver capítulo 5).

Es del conjunto de esta visión común de la *emoción contra la razón* o, retomada con más o menos convicción por las teorías normativo-críticas de las falacias, del que pretendemos hablar, con cuidado, sin embargo, de no cometer la falacia llamada de *sentimens superior*, que postula la superioridad de las emociones sobre todas las cosas. Queremos sugerir que, en el discurso común, razón y emoción son inseparables; por el mismo movimiento, con las mismas reglas que le permiten afirmar una posición argumentativa, o simplemente un discurso coherente, el locutor se vincula de manera *indisolublemente racional y emocional*. La representación racional y la emoción se transmiten a través de las mismas palabras, las mismas construcciones, los mismos *argumentos*; responden a las mismas intenciones discursivas.

1. Para una definición del concepto de argumentación, ver Plantin, 1995 b; 2005.

2. Sobre la palabra y el concepto de falacia, ver el cap. 5, anexo 1 y 2.

En el fondo, reencontramos las posiciones de la *retórica argumentativa* aristotélica: es posible hacer y deshacer las emociones a través del discurso de buenas razones. Hay técnicas para eso, y son generalizables.

En cuanto a la argumentación, si ésta desea dar cuenta de las prácticas ordinarias, no puede ser más que lo que Grize llama una *lógica de sujetos*, que tiene en consideración a las personas, a sus afectos así como a sus representaciones.

Al igual que la razón, la emoción es un producto del discurso: los *capítulos 1 a 9* desarrollan este enfoque de la emoción como práctica lingüística, y proponen una forma de modelización del habla emocionada, articulada a una metodología de análisis de casos concretos.

Los *siete Estudios* que componen la segunda parte de esta obra muestran en ejemplos cómo funciona todo esto y sugieren que, por medio de este método, se obtienen resultados interesantes y reproducibles, a la vez que hacen surgir algunas cuestiones que esperamos resulten originales.

Estas dos partes están articuladas por medio de una *Transición*, en la que se recapitulan las tesis esenciales defendidas en esta obra.

La obra se sitúa en el marco de una concepción del campo de la argumentación introducida en Plantin (1995b, 1995c) y sistematizada en Plantin (2005); de todos modos, en las notas o en los anexos de los distintos capítulos figuran aclaraciones y definiciones.

Las citas están hechas siguiendo el modelo: (Cosnier, 1994, p. 12), en el caso de autores contemporáneos. Para los autores clásicos citados, no pudimos recurrir a (Aristóteles, 2004); la referencia se hace por medio de una forma abreviada del título (Aristóteles, Ret.). En los autores modernos, en la medida de lo posible, la referencia doble indica la fecha de aparición seguida de la fecha de la edición utilizada. En la referencia se aportan eventuales precisiones.

Las citas de textos en inglés están (generalmente) en inglés, pues la experiencia demuestra que la confusión nacida de la multiplicidad de traducciones de un solo y mismo término supera a la comodidad de una traducción en francés³.

3. En la versión en español, se ha agregado la traducción de las citas en inglés como notas al pie si estas están en el cuerpo del texto o entre corchetes si están en una nota al pie (N. de la T.).

Esta obra aprovecha diversos artículos ya publicados. Se introdujeron correcciones, aclaraciones, reestructuraciones y nuevos desarrollos, que dan cuenta principalmente de las observaciones realizadas por los lectores de los artículos originales. Se suprimieron, en general, los pasajes redundantes, pero se conservaron algunos pues nos pareció que eso facilitaba la lectura.

2010 «Significar la propia emoción – e irse sin pagar». *Páginas de Guarda*, Buenos Aires, 11-26. <http://www.paginasdeguarda.com.ar/>.

2010 GutiérrezVidrio, S., Plantin, Chr. «Argumentar por medio de las emociones: La campaña del miedo del 2006». *Versión*, 24. 41-69. <http://version.xoc.uam.mx/>.

2010 «La personne comme ressource argumentative: éthos et résistance à l'autorité». En Charaudeau P. (ed.), *Discours et société. Identités sociales et identités discursives du sujet parlant*. París, L'Harmattan, 55-70.

2009 GutiérrezVidrio, S., Plantin, Chr. «La construcción política del miedo». En Shiro, M., Bentivoglio, P., Erlich, E. D. (eds.), *Haciendo discurso. Homenaje a Adriana Bolívar*. UCV, Caracas, Venezuela, 491-509.

2008 Plantin, Chr., Traverso, V., Vosghanian, L. «Parcours des émotions en interaction». En M. Rinn (ed.), *Émotions et discours*. Rennes, Presses Universitaires de Rennes, 141-162.

2008 «Avant propos» a S. Cigada, *Les émotions dans le discours de la construction européenne*. Milán, Università Cattolica del Sacro Cuore.

2007 «Moving demonstrations». En F. H. van Eemeren, J. A. Blair, C. A. Willard, B. Garsens (eds.), *Proceedings of the 6th Conference of the International Society for the Study of Argumentation*. Amsterdam, SICSAT, 1065-1071.

2004 «On the inseparability of emotion and reason in argumentation». En Weigand, E. (ed.), *Emotions in Dialogic Interactions*. Amsterdam, John Benjamins, 265-276.

2004 «Ad passiones – Sur les affects de l'argumentation». En Marques, M. A., Pereira, M. E., Ramos, R., Ermida, I. (eds.), *Práticas de Investigação em Análise Linguística do Discurso*. Braga, Universidade do Minho, 163-179.

2003 «Structures verbales de l'émotion parlée et de la parole émue». En Colletta, J. M., Tcherkassof, A. (dir.), *Les émotions. Cognition, langage et développement*. Liège, Mardaga, 97-130.

2000 «Se mettre en colère en justifiant sa colère». En Plantin, Chr., Doury, M., Traverso, V. (eds.), *Les émotions dans les interactions*. Lyon, PUL (article en CD).

2000 *Les émotions dans les interactions*. Plantin, Chr., Doury, M., Traverso, V. (eds.). Lyon, PUL (ouvrage en CD).

2000 Plantin, Chr., Traverso, V. «Présentation» de Plantin, Chr., Doury, M., Traverso, V. (eds.) (2000), 7-14.

1999 «La construction rhétorique des émotions». En Rigotti, E. (ed.), *Rhetoric and argumentation. Proceedings of the IADA International Conference, Lugano*. Tübingen, Niemeyer, 203-219.

1999 «Arguing emotions». En Van Eemeren, F. H., Gootendorst, R., Blair, J. A., Willard, C. (eds.), *Proceedings of the Fourth Conference of the International Society for the Study of Argumentation*. Amsterdam, SICSAT, 631-638.

1998 «Les raisons des émotions». En Bondi, M. (ed.), *Forms of argumentative discourse / Per un'analisi linguistica dell'argomentare*. Bologna, CLUEB, 3-50.

1997 «L'argumentation dans l'émotion». *Pratiques* 96, 81-100.

CAPÍTULO I

LOS TÉRMINOS GENERALES

affect, émotion, éprouvé, humeur, passion, pathos, sentiment

¿Por qué hablar de *émotion* [emoción] y no, por ejemplo, de *sentiment* [sentimiento]? El francés propone una serie de términos generales que pueden cubrir el campo: *pathos, passion, humeur, émotion, sentiment, affect, éprouvé...* Cada uno de estos términos remite a una época, un dominio, una historia. Sus componentes semánticos tienen diferente peso y cada uno de ellos pertenece a una familia léxica estructurada de manera muy específica.

I. LA HISTORIA, LOS DOMINIOS, LOS USOS

PATHOS: el sustantivo *pathos* está tomado del griego; en esta lengua, significa 'lo que afecta... estado del ánimo agitado por las circunstancias exteriores' (*ADGF*⁴, art. *pathos*); tiene un sentido pasivo: el *pathos* es aquello que llega del exterior, bueno o malo, especialmente «aquello malo que sobreviene». La palabra tiene un sentido muy general de «experiencia sufrida, desgracia, emoción del alma» (*DHLF*⁵, art. *patho-*).

Los traductores franceses de Aristóteles tradujeron *pathos* por *passion* [pasión]. Veremos en el capítulo 2 que los fenómenos estudiados por Aristóteles en su *Retórica* corresponden a lo que llamamos actualmente *emociones* más que *pasiones*.

La traducción latina de la palabra griega *pathos* ha sido discutida por los retóricos latinos. Así, en las *Tusculanas*, Cicerón decidió: «A las que llaman los griegos *pathé* yo las llamo *perturbaciones* más que *enfermedades*» (Cicerón, *Tusc.*, Libro IV, 10).

El traductor francés de las *Tusculanas*, J. Humbert, traduce *perturbationes* por *passions*. De un modo general, los traductores traducen indistintamente *affectus* y *perturbatio* como *passion, sentiment* o *émotion*. Por ejemplo, el traductor francés de las *Instituciones oratorias* de Quintiliano, traduce *adfectus* como *passion* (*Inst. Or.*, VI, I, 1; 7; etc., trad. Cousin p. 7; 9); o como *sentiment* (*id.* VI, I, 30; VI II; etc., trad. Cousin p. 16; 22); o

⁴ *Abbrégé du dictionnaire grec-français* (Bailly, 1901).

⁵ *Dictionnaire Historique de la Langue Française* (Rey, 1992/1998).

incluso como *émotion* (VI, I, 9; 29; 51; etc., trad. Cousin p. 9; 15; 21). Séneca habla de la cólera *—ira—*, que para nosotros es típicamente una emoción, como de un *affectus*, término que su traductor francés interpreta como *passion* (*Col.* I, 1; trad. Bourgerly pp. 1-2). Estas variaciones de vocabulario muestran que con el término *pathos* aparece toda la temática del afecto en su complejidad y su profundidad histórica y cultural.

En el francés actual, *pathos* ya no tiene relación con el prefijo *patho-* ‘enfermedad’, utilizado en medicina: la *pathologie* [patología] del médico no es la *pathologia*, ‘el estudio de las pasiones’. El sustantivo *pathos* se utiliza, ya en la teoría retórica ya en la lengua común, para designar un desborde emocional un tanto afectado; en las artes, el *pathos* caracteriza los géneros en que se experimentan con insistencia pasiones fuertes y grandes sentimientos, a veces juzgados como exhibicionistas y de «mal gusto». Esta desvalorización no afecta al derivado *patético*: la violencia de las grandes emociones siguen siendo populares.

HUMEUR: en el pensamiento médico antiguo, los humores son los cuatro líquidos que irrigan el cuerpo humano: *la bilis amarilla*, *la bilis negra* (*atrabilis*), *la flema* (*pituita*, *linfa*) y *la sangre*. Los humores determinan los temperamentos, o tendencias estables de la personalidad: «El predominio de un humor en la dosis personal hará de cada hombre un colérico, un sanguíneo, un flemático o un melancólico» (Deprun, 1998, p. 71; Galeno, *Tratado*, p. 192). El humor es un estado estable (tímico) que predispone a una emoción (fásica) de un cierto tipo: esta distinción es indispensable para el análisis de las emociones (ver capítulo 3).

La bilis negra es la bilis del *tranquilo* (en francés *bileux*); determina el temperamento melancólico⁶ (o atrabiliario), portador de *ideas negras*, de la tristeza y la pena; aquel a quien no le gusta hacer nada, que busca no hacer nada, tiene la bilis *negra*. En cuanto a la *bilis amarilla*, corresponde al temperamento *colérico*; la expresión francesa *«échauffer la bile»* [tragar bilis] remite a esta *bilis amarilla*. La *flema* caracteriza al temperamento *calmo*, frío o linfático⁷, poco inclinado a las emociones; y la abundancia de *sangre*, al temperamento *sanguíneo*, predispuesto a la alegría y al buen humor (Deprun, 1998, p. 72).

Estos temperamentos se encarnan a veces en arquetipos: así, Plutón melancólico es la imagen de estar poseído por la bilis negra (*Passions...* 52, p. 182); el sátiro es el prototipo del sanguíneo.

6 El *humor melancólico* se opone al *humor* simple y llano, o al *humor*, más sanguíneo, que es «la aptitud para ver o hacer ver lo cómico de las cosas» (TLFi, art. *humour*).

7 «Culturalmente, la flema caracterizaba en la época clásica a los españoles, y esta característica pasó en el siglo XIX a los británicos» (DHLE, art. *flegme*). Más allá de la anécdota, un cierto *endoxan* muestra cómo se construyen las identidades retóricas (retratos orientados, retratos argumentativos): este estereotipo se apoya en un lugar retórico (topos) de la persona, y en la pregunta ¿Nación? (Plantin 2010; ver capítulo 3).

En el francés actual, el *humeur* ya no está ligado a los antiguos humores, bilis, sangre y flema, sino que se vincula fácilmente con una realidad psicológica. La palabra designa una disposición del psiquismo más estable que la emoción, menos ligada a un estímulo preciso.

La noción de humor es valiosa en la discusión del concepto de *ethos*, se trate del carácter del auditorio o del carácter del orador. Por una parte, los *temperamentos* determinan características humanas generales; pueden responder a tipos de auditorio (a los caracteres del público). Por otra parte, el ataque del discurso retórico es el momento crucial en el que el orador construye y afirma su *humor*, es decir, en el que establece la tonalidad en la que se terminarán desarrollando las *emociones* que constituyen el *pathos* (ver capítulo 3).

PASSION: la palabra *passion* [pasión] viene del latín *passio*, y significa ‘sufrimiento’; evolucionó notablemente bajo la influencia de la filosofía estoica, que considera las pasiones como enfermedades. «A partir de fines del siglo III, *passio* conoció un uso activo con el sentido de ‘movimiento, afección, sentimiento del alma’ [...] especialmente en plural y con un valor peyorativo [...] *passiones peccatorum*, *passiones carnales*⁸; traduce, entonces, el griego *pathos*» (DHLF, art. *passion*). La religión cristiana conservó para la palabra el sentido de ‘sufrimiento’ cuando habla de *la pasión de Cristo*. En la lengua común, su sentido predominante es ‘afecto vivo que se tiene por alguna cosa (1621)’ (íd.): pasión amorosa, pasión por el fútbol, y por los sellos postales.

Passion remite no solo a las teorizaciones filosóficas de la vida psíquica (Descartes, Hume, Spinoza), sino también a las teorías y a las prácticas de los alienistas (la palabra cambió de significado con Esquirol, según Gauchet y Swain [1983]). Para complejizar aún más el cuadro, como hemos visto, *passion* se utiliza en francés para traducir el latín *affectus* de los tratados de retórica; ahora bien, este término latino corresponde a movimientos típicos de la emoción, como la ira.

En tanto que respuesta a un estímulo, la emoción es *pasiva* (ver capítulo 5), es en esto en lo que retoma la herencia de las *pasiones* (Auerbach, 1941/1998). Para parafrasear a Mme. de Staël (1896/2000), la pasión moderna se define, quizás paradójicamente, como la búsqueda *activa* de una clase de emoción *pasiva*; se busca y se construye el estímulo gracias al cual se experimentará el *shock* emocional. La pasión es la búsqueda sistemática de una clase de emoción.

8 «Pasiones criminales» (Pablo, *Epístola a los romanos*, VIII, 5. Trad. de S. de Sacy); «pasiones carnales».

SENTIMENT: por oposición a las *passions* del Gran Siglo, el Siglo de las Luces sería el del *sentiment* [sentimiento]: «Si el período precedente (i. e., el siglo XVII) es en gran medida la época de las teorías de las pasiones, el sentimiento se afirma a partir de ahora (i. e., el siglo XVIII) como la categoría fundamental del vocabulario afectivo» (Calori, 2002, p. 23).

Los diccionarios multiplican las distinciones en la entrada *sentiment*. La palabra carga con la huella de una historia intelectual compleja. En primer lugar, está ligado a la intuición, a la capacidad de percibir realidades de todo orden: conciencia del mundo físico; de su existencia propia; de las realidades del mundo del arte, así como también del mundo moral. A diferencia de la emoción o de la pasión, el sentimiento puede servir de norma, es decir, puede fundar un juicio válido (lo que evidentemente no sucede en el caso de la emoción). Es en este sentido que la filosofía elaboró el concepto filosófico de *sensibilité* [sensibilidad], en la estética (teoría del gusto), en la moral (teoría de los sentimientos morales) y en la epistemología (teoría sensual del conocimiento).

En una segunda familia de significados, la palabra «se dice de los afectos, de los movimientos del alma, de las pasiones... Particularmente, los afectos buenos, benévolos tiernos... Especialmente. La pasión del amor» (*DLF*⁹, art. *sentiment*). En fin, *sentiment* tiene el sentido de ‘opinión’, como en esta bella cita de Jean-Jacques Rousseau: «Recordad siempre que yo no enseñe mi sentimiento, que lo expongo» (*Emilio* IV; citado en el *DLF*). Este sentido puede juzgarse arcaico o distintivo del siglo XIX; sin embargo, merecería reactualizarse en el terreno de la argumentación: una conclusión es más exactamente *un sentiment* en este último sentido, es decir, una manera de ver las cosas ligadas a una subjetividad y a una afectividad.

El interesante sintagma francés «*un sentiment de...*» será tratado en el capítulo 6.

ÉPROUVER, ÉPROUVÉ: *Éprouver, éprouvé* [experimentar, probar] como sustantivos no figuran en el *DHLF*. El sentido del participio pasado-adjetivo *éprouvé*, como el del participio presente-adjetivo *éprouvant*, está ligado al de *épreuve* ‘sufrimiento’ («*éprouvé para ce voyage*» [agotado por este viaje], «*un voyage éprouvant*» [un viaje agotador]), sin vínculo con la temática de las emociones.

Recién llegados a la serie nominal de los términos que expresan las emociones, estos términos están vinculados al terreno psicoanalítico y semiótico: «(en *Le pouvoir comme passion*, 1994) propusimos a la comunidad de investigadores esta sustantivación del verbo ‘éprouver’ [...] en sus dos formas gramaticales, *-é* o *-en*» (Hénault, 2000, p. 3).

⁹ *Dictionnaire de la Langue Française*, Littré (1863-1872).

Estas dos formas no son equivalentes, el infinitivo sustantivado designa ‘el hecho de experimentar’, mientras que el participio tiene un valor pasivo cumplido, ‘aquello que ha sido experimentado’.

AFFECT: el sustantivo *affect* [afecto] existe en francés medio con el sentido de ‘sentimiento, pasión’ (TLFi¹⁰, art. *affect*). Se «retoma (1908) en el alemán *Affekt*» (DHFLF, art. *affection*), en el campo del psicoanálisis. El concepto de afecto se define como un modo de expresión psíquica de la pulsión. El afecto puede revertirse (el amor se convierte en odio), puede reprimirse (amor inconsciente), sublimarse (amor humano, amor al arte), o volverse en contra (odio del otro, odio de sí mismo). En la teoría psicoanalítica, el afecto va hasta a oponerse a la emoción: «Comprende el porqué del afecto formando así parte del proceso de sanación, y diferencia certeramente una psicoterapia que no propondría más que una *reeducción emocional*, y un psicoanálisis que *desplaza los afectos con sus sujetos* (quiero decir, su sujeto oculto, inconsciente)» (Castel, s. d.).

Affecter [afectar] en el sentido de ‘simular ostensiblemente’ y su derivado *afectación* no tienen nada que ver con los términos de emoción.

Affecter, *affectif* [afectivo], *affection* [afección] tienen, por una parte, el sentido concreto de ‘tocar materialmente’, y por otra parte, el de ‘poner en marcha las emociones y los sentimientos’ (cf. TLFi, art. *affectif*).

En psicología, lo afectivo es, entonces, aquello que concierne al afecto. En la lengua común, el término también se usa en un sentido genérico, que cubre emociones tiernas de intensidad débil. Los numerosos desplazamientos que se constatan en los textos psicológicos del sentido conceptual al sentido léxico conceptualizado son probablemente imposibles de remediar.

Morfológica y semánticamente, la familia de *affect* funciona muy bien para cubrir el conjunto del campo que nos interesa.

ÉMOTION: el predominio del componente psíquico del término *émotion* [emoción] es, en francés, una evolución reciente; el componente conductual (‘movimiento’) es el fundamental históricamente (DHFLF, art. *émotion*). Los capítulos 6, 7 y 8 están dedicados a la construcción de una noción de emoción aplicable en el análisis del discurso.

¹⁰ Trésor de la Langue Française informatisé. <http://www.cnrtl.fr/>.

CONCLUSIÓN: de los siete sustantivos que atañen al campo que nos concierne, *affect*, *émotion*, *éprouvé*, *humeur*, *passion*, *pathos*, *sentiment*, cinco aparecen como fundamentales históricamente: *émotion*, *humeur*, *passion*, *pathos*, *sentiment*; dos son más recientes, *affect* y *éprouvé* / *éprouver*. Cada uno de estos términos carga con el peso de su pasado, que lo orienta hacia un campo o género. La época de las pasiones es la época clásica; la del sentimiento, el siglo XVIII y la época romántica; la de las emociones, el período actual. Desde el punto de vista de los campos, *passion* reenvía a la filosofía, la religión y la moral; *affect* y *émotion* al psicoanálisis y a la psicología; *pathos* a los retóricos del arte; *sentiment*, a ciertas escuelas filosóficas; *humeur*, a la medicina. En la lingüística francesa, se habla de *termes de émotion* y de *gramática de los sentimientos*, según el título de un número de la revista *Langue Française* (Balibar-Mrabeti, 1995).

Siguiendo la propuesta de Cosnier (1994, p. 14), se podría generalizar el uso de *affect* y de *éprouvé*; estos términos tendrían incluso la ventaja de una cierta neutralidad histórica. *Affect*, *éprouvé* y *ressenti* [experiencia] se comprometen menos con una teoría de los tipos emocionales, y por ende, están más abiertos a una concepción menos segmentada de la vida psíquica.

II. COMPONENTES DE DIFERENTE PESO

El siguiente cuadro propone una evaluación de los términos susceptibles de designar el dominio de las emociones: *affect*, *émotion*, *humeur*, *passion*, *sentiment*, *éprouvé*, en función de su diferente “peso”: psíquico, cognitivo, psicológico, mimo-posturo-gestual, conductual; así como por su relación con la conciencia y el origen, interno o externo, de los estímulos que los provocan (según Ortony Clore y Foss, 1987; ver capítulo 7). Por supuesto, la intuición lingüística de los hablantes suministra resultados variables, pero sigue siendo esencial el hecho de que estos términos no son equivalentes para estas diferentes facetas. Por cuestiones de espacio, el cuadro debió ser dividido (en el sentido horizontal)¹¹.

¹¹ Los + y los – indican un peso más o menos importante para el componente considerado; los ? indican un peso incierto.

Componente Término	Psíquico	Cognitivo	Psicológico	Mimo- posturo-gestual
Affect	++	+	?	-
Émotion	+	-	+	++
Humeur	+	-	++	+
Passion	+	-	-	-
Sentiment	+	++	?	?
Éprouvé	?	-	+	?

Componente Término	...	conductual, de acción	Relación con la conciencia	Origen
Affect	...	-	-	externo
Émotion	...	+	+	externo
Humeur	...	?	-	interno
Passion	...	++	-	interno
Sentiment	...	-	++	interno
Éprouvé	...	-	++	int./ext.

III. LAS POTENCIALIDADES LÉXICAS ESPECÍFICAS

Los conceptos son puestos en discurso, donde aparecen en todas las categorías léxicas: sustantivos, pero también verbos, adjetivos o adverbios. No es suficiente, por tanto, preguntarse por el sentido del sustantivo –del cual se desearía que designara un concepto–, es igualmente necesario tener en cuenta la familia morfo-derivacional a la que pertenecen, y preguntarse si conservan o no el mismo sentido conceptual en las diversas formas: la respuesta general es no.

El siguiente cuadro expone las diferentes capacidades de derivación de estos términos¹².

Sustantivo	Verbo VPsi-1	VPsi-2	Participio/ PP (**)	Adjetivo PPrst	Adjetivo
<i>Émotion</i>		<i>émouvoir</i> <i>émotionner</i>	<i>ému</i> <i>émotionné</i>	<i>émouvant</i> <i>émotionnant</i>	<i>émotionnel</i> , <i>émotif</i> (-> <i>émotivité</i> , N)
<i>Passion</i>		<i>Passioner</i>	<i>passioné</i> => <i>passioné</i> , N	<i>passionant</i>	<i>passionnel</i>
<i>Affect</i>		<i>Affecter</i>	<i>affecté</i>	***	<i>affectif</i> => <i>affectivité</i> , N
	<i>éprouver</i> => <i>l'éprouver</i> , N <i>ressentir</i>		<i>éprouvé</i> => un <i>éprouvé</i> , N <i>ressenti</i> => le <i>ressenti</i> , N	<i>éprouvant</i> ***	*** ***
<i>Humeur</i>	***		***	***	<i>humoral</i>
<i>Pathos</i>	***		***	***	<i>pathétique</i> , <i>pathémique</i>
<i>Sentiment</i>	***		***	***	<i>sentimental</i> => <i>sentimentalité</i> , N; <i>sentimentalisme</i> , N

12 La notación VPsi-1 designa un verbo psicológico de primera clase, es decir: un verbo que significa una emoción, cuyo sujeto designa a la persona afectada por la emoción y el objeto la fuente del estímulo. La notación VPsi-2 designa un verbo psicológico de segunda clase, es decir: un verbo que significa una emoción, cuyo sujeto designa el estímulo y el objeto la persona afectada por la emoción; ver capítulo 3, «enunciados de emoción».

Por otro lado, utilizamos las abreviaturas tradicionales: V = verbo; N o Sust = sustantivo; Adj = adjetivo; PP = participio pasado; PPrst = Participio presente.

El signo * indica el lugar de una palabra posible, pero no existente.

Émotion y *passion* proponen series completas: sustantivo, verbo, participios utilizables como adjetivos (PP sustantivables: *un passionné* [un apasionado]), adjetivo (nominalizable para *émotif*: *l'émotivité* [emotividad]). Pero la homogeneidad semántica de estas familias no es total.

Émotion: en francés, el término *émotion* da acceso a una familia completa de derivados semánticamente homogéneos: *émouvoir* / *émotionner* [emocionar]; *ému* / *émotionné* [emocionado]; *émouvant* / *émotionnant* [emocionante]; *émotif* [emotivo], *émotionnel* [emocional]. *Émouvoir* y *émouvant* no pueden usarse como términos generales: no se aplican más que a la inducción de emociones de tipo negativo de intensidad débil (emociones compasivas suaves), una situación que provoca ira no es una situación *émouvante*. De allí, el empleo del verbo *émotionner*, ciertamente pasado de moda, pero de formación morfológica regular a partir de *émotion*, y técnicamente útil, al igual que sus participios *émotionné* y *émotionnant*. Estos términos se utilizarán en el sentido de «que provocan (o que sufren) un compromiso emocional positivo o negativo» en el o los participantes del hecho. *Émotionner*, *émotionnant* y *émotionné* se encuentran en la literatura psicológica sobre las emociones (Janet, 1926/1975); el conjunto forma una bella familia conceptualmente aprovechable.

Los dos adjetivos derivados *émotif* y *émotionnel* se pueden aprovechar para designar dos modalidades de la comunicación emocionada: la comunicación *émotiva* (intencional, de tipo retórico) se opone a la comunicación *emocional* (bajo la influencia causal; no semiotizada); esta oposición muy instructiva será tratada en el capítulo 6.

Passion: la serie *passion* [pasión], *passionner* [apasionar], *passionnant* [apasionante] es semánticamente homogénea, pero con el sentido específico, positivo, de *pasión*: ‘encontrar sumamente interesante’ (no se transmite el sentido de ‘sufrimiento’). Es difícil, en la lengua actual considerar que la tristeza es una *pasión*: una persona triste está *emocionada*, no *apasionada*. *Passionnel* [pasional] parece restringirse a los crímenes o a las acciones ‘inspiradas por la pasión amorosa’ (mientras que *émotionnel* se apega estrictamente a su base ‘que tiene las características de la emoción’). Por otra parte, se puede decir que la muerte de alguien es un hecho *émouvant*, *émotionnant*, pero no, salvo con otro sentido, que es un hecho *passionnant*.

Affect: *affect* [afecto, afectación] puede sufrir las ambigüedades del verbo *affecter* [afectar] (1. Fingir; 2. Atribuir; 3. Emocionar). Por otra parte, la apertura de los significados de *affect* no se transmiten al adjetivo *affectif* [afectivo], ligado a *affection* [afección] y que designa un sentimiento próximo a la amistad o al amor, y no al afecto en general. Por el contrario, el derivado nominal de *affect*, *affectivité* [afectividad] se vincula fácilmente con la base de *affect* y puede funcionar como término general.

Éprouvé (-er), ressenti: *éprouvé* conservó el sentido específico que se encuentra en *éprouvant* (ver más arriba). *Ressentir, ressenti* [sentir] podrían ser agregados a la familia de *sentiment* (ver más adelante). Pero el sustantivo *ressentiment* [resentimiento], sustantivo derivado, morfológicamente regular del verbo *ressentir*, no puede tomar el sentido genérico de *ressenti*, sustantivo; designa un afecto específico del tipo del ‘rencor’.

Humeur: la palabra no tiene más que un derivado *humoral*, que no ha pasado al vocabulario psicológico.

Pathos: el término sigue siendo genérico. No se dice un *pathos* o los *pathos*, excepto en una lengua calcada del griego. *Pathetic* [patético] se limita a una clase de emoción; *pathémique* [patémico] es un neologismo.

Sentiment: si deseáramos tomar *sentiment* como término base, nos encontraríamos con muchos problemas: el primero, que no hay un verbo correspondiente. En la práctica, se utilizan otros verbos de la serie: *émouvoir, passionner, affecter*, o incluso *ressentir*, con su participio *ressenti* (sustantivable). La morfología hace inevitable estos cruces de vocabulario, que pueden lamentarse pero en vano.

Así, la familia de *sentiment* se reduce a su derivado adjetivo *sentimental*. Se puede, por ejemplo, discutir sobre la comunicación *émotive* o *émotionnelle* en francés, mientras que la comunicación *sentimentale* reenvía a un terreno totalmente diferente. El teórico que eligiera emplear sistemáticamente *sentiment* en lugar de *émotion* se encontraría con este problema de escritura, porque debería imponer un nuevo significado, más general que su sentido actual, al adjetivo *sentimental*.

Por lo tanto, es difícil limitarse a uno solo de estos términos para cubrir el campo. No todos tienen las mismas capacidades de derivación y los términos derivados pueden no tener el mismo sentido que los términos base (en particular, los verbos), lo que implica una permanente interferencia de la escritura teórica. La política de los términos generales puede resultar desfavorable si se la aplica de una manera rígida: las pérdidas semánticas son ciertamente superiores a las ganancias conceptuales; lo que «cubre» el campo es toda la familia.

CAPÍTULO II

RETÓRICA DEL PATHOS: LA PRUEBA POR LA EMOCIÓN

Este capítulo recuerda la importancia del concepto retórico de pathos, que funda el primer tratamiento sistemático de la emoción en el discurso. En la tradición de la Retórica aristotélica, el *pathos* está constituido por un conjunto de pares de emociones opuestas. Esta estructuración inscribe de manera decisiva el análisis de las emociones retóricas, en una estructura discurso / contradiscurso: si uno *encoleriza*, el otro *calma*; si uno recurre a la *indignación*, el otro apela a la *compasión*. La tradición latina propone listas de emociones retóricas, que pueden asimilarse a las pasiones elementales o complejas de los filósofos, o a las emociones de base de los psicólogos.

I. PREDOMINIO RETÓRICO DEL ETHOS Y DEL PATHOS SOBRE EL LOGOS

Las teorías lógico-normativas de la argumentación se focalizan en los objetos del debate: definición y categorización (argumentos *a pari*, a contrario¹³); en las relaciones causales, lógicas o analógicas que unen a los objetos en el discurso; en sus ámbitos materiales y en los indicios circunstanciales.

Las teorías retóricas de la argumentación encastran, además, a los objetos en sus contextos interpersonales y emocionales. La teoría clásica considera que la gestión estratégica de las emociones es esencial en la orientación general del discurso hacia la persuasión y la acción. En su forma aplicada a los discursos sociales, la retórica es, en efecto, una técnica del discurso que apunta a desencadenar una acción: hacer pensar, hacer decir, hacer experimentar y, finalmente, hacer hacer. Es la acción realizada la que brinda el criterio último de la persuasión exitosa, que se reduciría de un modo indebido a un simple estado mental, a una adhesión del espíritu. No se puede decir que se persuadió al juez retórico si éste no se pronuncia a favor de la parte que lo convenció¹⁴.

13 La argumentación *a pari* traslada a una especie de un género lo que se dice de otra especie del mismo género; según la argumentación *a contrario*, si se afirma una cosa de seres que pertenecen a una cierta categoría, se afirma lo contrario de los seres que no pertenecen a esa categoría.

14 Respuesta atribuida a un parlamentario de la Tercera República, que se dirigía a alguien que había tratado de convencerlo: «Usted puede cambiar completamente mi opinión, pero no cambiará mi voto». Expresa muy bien esta diferencia entre los determinantes de la representación y los del acto.

Para alcanzar estas metas —no solo hacer creer, sino también orientar la voluntad y determinar la acción— la técnica retórica se aprovecha, se sabe, de tres tipos de medios o instrumentos, que se llaman a veces ‘pruebas’ (*pistis*). El catecismo retórico¹⁵ nos enseña así que la persuasión completa se obtiene por la conjunción de tres operaciones discursivas: el discurso debe *enseñar, deleitar, conmover* (*docere, delectare, movere*). En primer lugar debe enseñar por el *Logos*, es decir, informar (contar, narrar) y argumentar; esta enseñanza toma la vía intelectual hacia la persuasión, la que trazan las pruebas objetivas. Pero la información y la argumentación, por un lado, están amenazadas por el aburrimiento y, por el otro, no son suficientes para provocar el paso al acto; no basta con ver el bien, también es necesario quererlo. De allí la necesidad de brindar a los oyentes indicios periféricos de verdad: esa será la función de las pruebas ligadas al *ethos* («*ten confianza...*») y de los estímulos emocionales casi físicos que constituyen el *pathos*: estos son a grandes rasgos los términos en los que se auto representa la retórica.

Por oposición a las pruebas llamadas *lógicas* (pruebas objetivas), se habla a veces de pruebas *subjetivas* para designar los medios de presión y de orientación éticos¹⁶ y patéticos. Solo las pruebas lógicas merecen el nombre de prueba, pues, por una parte, solo ellas responden a la condición de proposicionalidad (se expresan en una proposición que se puede examinar independientemente de la conclusión que sostienen). Por otra parte, tratan *centralmente* el problema, mientras que el *ethos* y el *pathos* son aproximaciones *periféricas* a la cuestión.

Supongamos que estas distinciones sean claras. Para los autores clásicos, las pruebas subjetivas superan en eficacia a las pruebas objetivas. Aristóteles afirma la primacía del carácter (*ethos*): «Por así decirlo, casi es el talante personal quien constituye el más firme [medio de] persuasión» (*Ret.*, 1356 a 10, p. 176), y pone en guardia contra el recurso, demasiado eficaz, al *pathos*: «Pues no conviene inducir al juez a la ira o a la envidia o a la compasión, dado que ello equivaldría a torcer la propia regla de que uno se ha de servir» (*Ret.*, 1354 a 25, p. 164). El juez es «la regla». El rechazo del *pathos* se funda no en consideraciones morales, sino en un imperativo cognitivo: falsear la regla es perjudicar no solo a los otros, sino, principalmente, a uno mismo. El error precede al engaño, ese es el verdadero peligro.

¹⁵ Habría mucho que decir sobre la cantinela de los conceptos retóricos y sobre el obstáculo epistemológico que constituye el efecto de evidencia así obtenido a bajo precio.

¹⁶ Sobre esta palabra, ver capítulo 3.

La cuestión del impacto de la emoción sobre el juicio no es otra que la de las relaciones entre pruebas objetivas y presiones del *pathos* y del *ethos*. Mientras que los argumentos lógicos tratan de la representación, el *pathos* arrastra a la *voluntad* (al límite contra las representaciones, ver más adelante), es eso lo que lo hace, en el fondo, algo sagrado, un poco sobrehumano, un poco demoníaco. Se ve que esta arquitectura de las «pruebas» y de su acción depende absolutamente de una teoría clásica del funcionamiento del espíritu humano, que opone *razón* y *emoción*, *entendimiento* y *voluntad*, contemplación y acción (y, en consecuencia, *persuadir* y *convencer*); (ver el capítulo 4 y la transición).

Mientras que Aristóteles afirma la primacía del *ethos*, Cicerón y Quintiliano tratan el *ethos* y el *pathos*, y concluyen en la supremacía práctica de éste último. Una afirmación indudable de esta superioridad se encuentra en Cicerón, en boca del orador Antonio: «He dicho todo esto de prisa, porque hablo entre doctos y yo no lo soy, y porque deseo llegar a mayores cosas. Nada hay, Cátulo, que favorezca tanto al orador como atraerse la voluntad de los que le escuchan, de suerte que se mueva, más por el ímpetu y perturbación del alma, que por el juicio o prudencia. Porque los hombres, la mayor parte de las veces juzgan por odio, por amor, por codicia, por ira, por dolor, por alegría, por esperanza, por temor, por error, o algún otro afecto del alma, más bien que por la verdad ni por la ley o el derecho, ni por las fórmulas del juicio» (*De Or.*, II, 178).

Del mismo modo, Quintiliano: «Porque pruebas y razones la misma causa por lo común nos las ofrece, las que siempre abundan en la que es mejor. De manera que el que tiene un buen pleito o razones que le asistan, solo podrá decir que no le faltará abogado; pero hacer, digamos así, violencia al ánimo del juez y apartarle de lo mismo que conoce, esto ha de ser obra del orador. Esto ni se puede lograr con el informe del litigante, ni se aprende en los libros. [...] Así al juez le anublan los afectos para que no conozca la verdad, dejándose arrebatar de su corriente sin poder otra cosa» (*Inst. Or.*, VI, 2, 4-6).

Podemos escandalizarnos con el carácter cínico, inmoral y manipulador reconocido de un modo tan abierto en la empresa retórica; pero el asunto no es necesariamente tan trágico. Por una parte, pueden leerse estas proclamas como eslóganes autopublicitarios destinados a magnificar los poderes del rétor, y eventualmente para hacer subir la apuesta ante los alumnos que desean adquirir a cualquier precio poderes tan maravillosos. Por otra parte, como lo señala Romilly a propósito de Gorgias, se transfiere fácilmente a la palabra retórica *patémica* las virtudes atribuidas a la palabra *mágica*: «¿Qué decir, sino que, por medios que parecen irracionales, las palabras atrapan al oyente y lo afectan a pesar de él?» (Romilly, 1988, p. 102). La palabra no solo permite la mentira y el engaño, sino que sería capaz de alterar la

percepción misma de las cosas. Sea como sea, conviene conservar cierto sentido del humor: «Plutarco cita las palabras de un adversario de Pericles a quien se le preguntó quién, él o Pericles, era más fuerte en la lucha; su respuesta fue: “Cuando yo lo tiré al suelo en la lucha, él sostiene que no cayó, y logra persuadir a todos los asistentes” (*Pericles*, 8)» (Romilly, 1988, p. 119). Cabe notar que Pericles vencido dirige su discurso persuasivo *al público*, y no *a su vencedor*, que lo mantiene sólidamente contra el suelo. La situación argumentativa tiene tres polos.

Esta discusión es evidentemente fascinante, pero no debe hacernos olvidar el hecho de que la retórica antigua implica, además de esta filosofía incierta de la mecánica humana, una orientación hacia la observación del funcionamiento discursivo de las emociones.

II. LAS EMOCIONES, COMPONENTES DEL PATHOS

Los psicólogos proponen diferentes listas de emociones básicas, que giran en torno de la *alegría*, la *tristeza*, el *miedo*, la *ira*, la *sorpresa* y el *disgusto*. En este sentido, el primero de ellos, Aristóteles, distingue en la *Ética a Nicómaco* una docena de emociones: «Llamo pasiones o afecciones, al *deseo*, a la *cólera*, al *temor*, al *atrevimiento*, a la *envidia*, a la *alegría*, a la *amistad*, al *odio*, al *pesar*, a los *celos*, a la *compasión*; en una palabra, a todos los sentimientos que llevan consigo dolor o placer» (*EN*, II, 5). Cabe destacar que la lista de emociones no es más que a título de ejemplos que ilustran una definición general.

En la *Retórica*, menciona una docena «de emociones básicas», presentadas bajo la forma de pares de opuestos, con excepción de la bondad:

ira / calma
 amistad / odio
 miedo / confianza
 vergüenza / desvergüenza
 bondad
 compasión / indignación
 envidia / emulación

A diferencia de la anterior, esta lista no menciona la *alegría* y el *pesar*. Otras emociones como la *tristeza*, el *orgullo*, el *amor*, la *nostalgia*... no figuran tampoco en la lista: «Aristotle neglects, as not relevant for his purpose, a number of emotions that a more general, independently conceived treatment of the emotions would presumably give prominence to. Thus, *grief*, *pride* (of family, ownership, accomplishment), (*erotic*) *love*, *joy*, and *yearning* for an absent or loved one (Greek *pathos*)... The same is true even for *regret*, which one would think would be of special importance for an ancient orator to know about, especially in judicial contexts» (Cooper, 1996, p. 251)¹⁷.

Parece, en efecto, difícil encontrar emociones que no tengan un impacto directo sobre el discurso público, ¿quizás la *tristeza*? Se podría intentar distinguir las emociones políticas de las judiciales. La *vergüenza* parece reservada al adversario político, no es de imaginar hacer sentir *vergüenza* al juez, eso sería insultar al tribunal.

Los teóricos latinos proponen listas abiertas de idéntica inspiración: «Porque los afectos que principalmente deben excitarse en el ánimo de los jueces o de los oyentes son: el *amor*, el *odio*, la *ira*, la *envidia*, la *misericordia*, la *esperanza*, la *alegría*, el *temor*, la *tristeza*» (Cicerón, *De Or.*, II, 206); Quintiliano abrevia un poco la lista: « Este último [el *pathos*] versa acerca de la *ira*, *odio*, *miedo*, *envidia* y *compasión* » (*Inst. Or.*, VI, 2, 20).

La lista de Cicerón comprende cinco emociones negativas (*ira*, *odio*, *temor*, *tristeza*, *envidia*) y cuatro positivas (*esperanza*, *amor*, *misericordia*, *alegría*). La *vergüenza* y la *bondad* aristotélicas no tienen correspondencia directa en Cicerón; recíprocamente, las emociones positivas *amor* y *alegría* de Cicerón no tienen correspondencia evidente en la lista aristotélica. Se podría admitir que las emociones negativas representan el par emoción positiva/negativa (*ira* / *calma* = *ira*; *odio* / *amistad* = *odio*; *indignación* / *misericordia* = *indignación*; *envidia* / *emulación* = *envidia*). Como sea, las divergencias no parecen muy significativas.

La que, en cambio, sí podría serlo es la diferencia entre un enfoque atomista, reificado, de las emociones, que se expresa bajo la forma de listas de ítems emocionales, por una parte, y un enfoque controvertido, lingüístico, de la emoción, donde los discursos opuestos construyen posiciones y emociones antagónicas, por otra.

¹⁷ «Aristóteles deja de lado, como no relevantes para su propósito, una serie de emociones a las que un tratamiento más general y concebido de un modo independiente presumiblemente daría relevancia. Así, el *dolor*, el *orgullo* (de familia, de propiedad, de logro), el *amor* (*erótico*), la *alegría*, y la *nostalgia* de un ser ausente o amado (el *pathos* griego)... Lo mismo es cierto incluso con el *pesar*, del que uno consideraría que sería especialmente importante que un antiguo orador supiera, especialmente en contextos judiciales» (N. de la T.).

III. LA CONSTRUCCIÓN DE LAS EMOCIONES

Estas listas dan una impresión de familiaridad que parecerá sospechosa al filólogo: ¿la vergüenza y la ira griegas siguen siendo las nuestras? Más allá de la conclusión a la que se llegue, es innegable que el pathos es un complejo discursivo, un trayecto discursivo en el que se construyen las emociones clave. Habiendo planteado esta cuestión, hay que considerar que la *Retórica* no es una obra de psicología sobre las emociones básicas y universales, sino un tratado sobre lo que el discurso puede *hacer con las emociones*: la palabra no puede *hacer estallar*, pero puede *emocionar*.

El Libro II de la *Retórica* define las emociones a partir de situaciones tipo, que pueden ser activadas por el orador. Las siguientes notas no pretenden agotar la complejidad del texto aristotélico, pero pueden dar una idea de las *estrategias discursivas que dan forma a las situaciones* por las cuales el locutor es capaz de *producir emoción*, nombrándola o sin nombrarla.

Enojar / calmar - La ira de A contra B puede describirse de la siguiente forma:

- B desprecia a A injustamente; se burla de él, lo humilla, le juega una mala pasada, obstaculiza sus deseos, y eso le causa placer.
- A sufre.
- A busca vengarse haciendo daño a B.
- A fantasea con esta venganza y disfruta de ella.

Según esta descripción, la ira no está definida aisladamente, como una respuesta automática al aguijón del estímulo. Aparece como la resultante de un libreto emocional en el que entran en juego otras emociones como la humillación o el desprecio.

De esto se sigue que, *para encolerizar a A contra B*, es necesario construir un discurso que muestre a A que B lo desprecia, se burla de él, lo humilla, etc. Una vez que está encolerizado sobre la base de esta esquematización de la situación, los mecanismos de la venganza se desencadenan automáticamente. Yo me enojo porque «veo bien» que el otro es injusto conmigo, que me desprecia, que soy objeto de burla (ver estudios 4 y 5). De hecho, se ve esto a través del juego de las facetas y los componentes cognitivos de la emoción, que están contruidos por el discurso (ver capítulo 9).

¿Se puede hablar aquí de manipulación? En principio, hay que subrayar, siguiendo a Grize, que no se sabría hablar sin *esquematizar*, es decir, sin iluminar, sin echar luz sobre el mundo. En segundo lugar, si el discurso puede *enojar*, también puede *calmar*. El discurso retórico es doble, pero no tiene duplicidad: dos posiciones se enfrentan, encarnadas en dos personas, que tienen dos discursos. En consecuencia, para *calmar* a A, se hablará en contra de aquello que quiere enojarlo, construyendo una esquematización que muestre que:

La conducta de B no es despreciativa, burlona, injuriosa, humillante; o no le causaba placer a B; debió de actuar así involuntariamente, no era su intención, no hay que ver las cosas de ese modo; por otra parte, él se comporta así con todo el mundo, con él mismo; se arrepiente, tiene remordimientos; fue castigado; pasó hace mucho, y la situación ha cambiado por completo.

En suma, esta trama discursiva es un tejido de *topos*, cuyo uso permite calmar el enojo.

Notemos que *se calma* alguien que está *enojado*, pero también alguien que siente *pena*, que tiene una crisis de vergüenza o de desesperanza; calmar es también consolar (von Moos, 1971).

Avergonzar / combatir, enfrentar la vergüenza - La situación de la vergüenza es la siguiente:

- A actuó bajo la influencia de un vicio, hizo cosas que su comunidad no acepta; se condujo como un cobarde; no cumplió con sus compromisos; cometió una injusticia; estafó a alguien; tuvo relaciones sexuales en lugares y con personas inapropiados; bebió de más y vomitó delante de sus subordinados; se mostró jactancioso, obsecuente; se mostró débil y aceptó su humillación.
- B está enterado, lo vio todo.
- B es una persona importante, un referente para A; A admira, ama a B.
- A sufre porque fantasea con la pérdida de su reputación ante B (o la vive): «en los ojos está el pudor» (*Ret.*, 1384a35).

Simétricamente, se *serenará* (*calmará*) al avergonzado mostrándole que nadie tiene nada que ver con su reputación, que su conducta no es tan condenable, que nadie lo ha visto, etc.

La utilidad práctica de estos comentarios es evidente: los *topos* enumerados aquí dan los temas que deberán ser amplificados en el discurso destinado a *avergonzar* (ver estudio 1).

Mostrarse benefactor, romper los lazos de gratitud y reconocimiento - A es *bondadoso* (*gentil, servicial...*) para con B si A presta un servicio a B. La bondad se acerca a la caridad; es un sentimiento eminentemente político, pues crea un vínculo social, que produce en B un sentimiento complementario: el *reconocimiento*, la *gratitud*, el sentimiento de estar en deuda con A.

Recíprocamente, «se hace también evidente, por otra parte, a partir de qué premisas cabe no reconocer un favor y ponerse al margen del agradecimiento» (*Ret*, 1385 a 35). En el caso anterior, se debe poder romper el sentimiento de *reconocimiento* sin crear, sin embargo, en B el sentimiento negativo de ser un *ingrato*. Para esto, se explicará a B que ya pagó ampliamente su deuda con A; que, de hecho, A actuó según su propio interés, por azar, porque estaba obligado, y B no le debe nada; que, en realidad, es A quien está obligado con B y que, por este presunto servicio, no hace más que deshacerse de una vieja deuda. El discurso sabe hacer todo esto.

La compasión - A siente compasión por B si lo ve, cerca de él, como víctima de un mal que no merece y si A tiene conciencia de que un día él mismo puede sufrir ese mismo mal (según *Ret*, 1385 b 13; trad. Chiron, p. 309). En consecuencia, para generar compasión en A, B debe mostrar que sufre, que no lo merece, etc., y amplificar todas las facetas de su dolor.

Según este análisis, la compasión no es un sentimiento universal: los que no tienen nada que temer para ellos mismos serían insensibles a la compasión; de acuerdo con la teoría de los caracteres, la construcción correcta de una emoción depende de un buen análisis del auditorio.

Es igualmente necesario que la distancia entre A y B esté correctamente calibrada: «No se experimenta más compasión cuando lo terrible está cerca de uno» (íd.): se tiene *compasión* de un niño que sufre, pero se siente *terror* si se trata de una hija. La proximidad es una noción cultural-antropológica, accesible al lenguaje (ver el capítulo 9, la importancia de la dimensión «distancia» en la construcción de la emoción).

El trabajo del orador es producir un sentimiento de compasión en A para con B, sabiendo que el orador puede ser el mismo B. El éxito literario de los discursos productores de compasión es inmenso.

En resumen, no se trata de hacer una obra psicológica y de tipificar las emociones en toda su sutileza, sino de construir o destruir, por medio del discurso, un impulso emocional en un grupo particular. No se trata de decir qué es la *ira* o la *calma*, sino de ver cómo se construye un discurso susceptible de *enojar* o de *calmar*. Esta es la razón por la que el punto de vista retórico exige usar no sustantivos, como lo hicimos en el apartado anterior, sino predicados de acción para hablar de las emociones en una perspectiva discursiva:

enojar atemorizar		calmar dar seguridad
avergonzar generar gratitud inspirar sentimientos de amistad generar compasión	Vs.	combatir la vergüenza demostrar que no se debe nada romper los lazos de amistad, inspirar la cólera y el odio generar desprecio e indignación
jugar con los sentimientos ligados a la competencia: suscitar rivalidad, celos, envidia		inspirar un deseo de sana competencia (emulación)

Estamos enteramente en el campo de la acción discursiva.

CAPÍTULO III

RETÓRICA DEL ETHOS:

«TEN CONFIANZA»

La retórica clásica utiliza el término *ethos* para dar cuenta del tratamiento de la persona como recurso argumentativo: la persona se construye, en el marco de una cuestión controvertida, en oposición al otro que sostiene otras conclusiones y que, con no menos convicción, se pone igualmente en la balanza.

Clásicamente, se oponen *ethos* (persona) y *patos* (emoción) como dos nociones complementarias. Los rétores latinos vincularon los dos campos, mostrando que, al construir su *ethos*, el orador procede a regular el estado de fondo de su palabra, la tonalidad psicológica de base sobre la cual construye principalmente la famosa *confianza* que le dará crédito ante su auditorio. Desde el punto de vista de la estructuración de los afectos, el *ethos* corresponde a la línea de anclaje tímica (*humor*) de las perturbaciones *fásicas* (emociones), características del *pathos*.

La concepción de la persona como *categoría estilística* (Hermógenes) es decisiva porque propone un método que permite entrar en el detalle de las técnicas lingüísticas de construcción de las emociones y las personas del discurso.

I. ETHOS: LA PALABRA

La palabra *ethos* está tomada del griego antiguo. El griego conocía dos sustantivos *ethos*, el que interesa a la retórica y a la filosofía tenía también dos significados:

- I. En pl: Residencia habitual, lugar familiar, morada; hablando de animales: caballeriza, establo, guarida, nido. [...].
- II. Carácter habitual, de donde costumbre, uso; manera de ser o hábito de una persona, su carácter [...] *por extensión*, costumbres (ADGF, 1901/1955, art. [*ethos*]..).

Es con este último sentido que el término se emplea en retórica para designar: «La impresión moral producida por un orador» (ADGF, íd.).

Junto a este sustantivo *ethos*, existen en griego:

- [*êthopoia*], sustantivo usado en retórica para designar un pasaje donde se traza un retrato, una «Pintura de las costumbres o del carácter» (ADGF, art. [*êthopoia*]);
- *êthicos*, como adjetivo, se dice de lo «que concierne a las costumbres, la moral, por oposición a... intelectual. (Aristóteles, EN, 1, 13, 20), pero también de lo que concierne a las «costumbres oratorias» (ADGF, art. [*êthicos*]). Empleado como sustantivo, designa a la filosofía moral.

En francés se encuentran:

- El sustantivo *êthos* [ethos], usado en retórica, en filosofía y en sociología;
- El sustantivo *êthopée* [etopeya], usado también en retórica (ver capítulo 9);
- El sustantivo *êthologie* [etología], «ciencia del comportamiento de las especies animales en su medio natural» (DHLF, art. *êthologie*);
- El sustantivo *êthique* [ética] (filosofía moral); es un calco del latín, que a su vez está tomado del griego (DHLF, íd).

¿*Ethique* [ético], *êthotique* [etótico; en inglés **ethotic**], *ethoïque* [etoico]?-- En francés hay una familia de términos etimológicamente emparentados donde el *ethos* de la retórica linda con lo *ético* de la filosofía moral. En principio, no hay escándalo en usar *êthique* [ético] como derivado de *ethos* en retórica para remitir a las costumbres oratorias («pruebas éticas»). Pero la identidad de las palabras introduce un problema considerable: ¿es necesario ampliar la problemática del *ethos* —la presentación del yo a través del discurso— a la problemática de la *ética del discurso*? Por qué no, si hay buenas razones para hacerlo. Pero por ahora, las nociones y los dominios parecen bien diferenciados y por la carga de la denominación que incumbe a los recién llegados conviene encontrar un significante que permita evitar la homonimia entre *ético* (*ethos*) en retórica (o *ético-1*) y *ético* en filosofía (o *ético-2*).

El problema es fundamental pues, como hay mala conciencia respecto de la cuestión de la verdad (trata de lo disputado, por ende de lo verosímil), la retórica busca siempre prenderse a la moral, haciendo pesar sobre el locutor la carga de asumir el ser del «hombre de bien», y se halla inmersa en la problemática del orador «*vir bonus*

dicendi peritus», ‘el hombre de bien hábil para hablar’, según la definición de Catón el Viejo¹⁸. Entonces, hay que poder hablar claramente de lo *ético-2*, de lo *ético-1*, es decir, de los principios morales (*ético-2*) que rigen la presentación del yo en el discurso (*ético-1*). Lamentablemente es inevitable un poco de lenguaje técnico; se podría usar *etoico* o *etótico*, como lo haremos en este texto.

II. LOS EFECTOS CONJUGADOS DEL DISCURSO Y DE LA IMAGEN

El *ethos* es una estrategia de «presentación del yo» (Goffman, 1956/1987), una forma de autoridad difusa que viene a apoyar el discurso, en las grandes circunstancias oratorias. Aristóteles habla del carácter (*ethos*) en dos pasajes de la *Retórica*, donde introduce, por una parte, la autoficción que constituye la producción por parte del orador de la cara que intenta presentar al público o *ethos proprio*, y por otra parte, la ficción realista que constituye el *ethos del público*, la concepción que este orador puede tener de su auditorio sobre la base de la información a su disposición.

La *Retórica* introduce el concepto de carácter (*ethos*) de la siguiente forma: «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» (*Ret*, 1356 a 4-10).

El *ethos* es el producto de una estrategia discursiva que construye una autoridad compleja que se apoya en tres componentes: «Tres son las causas que hacen persuasivos a los oradores; y su importancia es tal que por ella nos persuadimos, prescindiendo de las demostraciones. Estas causas son la sensatez (*phronesis*), la virtud (*areté*) y la benevolencia (*eunoia*)» (*Ret*, 1378 a 5). La traducción inglesa de Rhys Roberts propone «good sense, good moral character and good will». En otras palabras, el orador posee una autoridad persuasiva, en primer lugar, porque se muestra (o se finge) inteligente, informado, prudente (tiene un buen *logos*); luego, honesto; y por último, fraternal, solidario (nos desea el bien, está con nosotros). De hecho, no es suficiente que el orador sea inteligente y honesto, es necesario también que sus intereses coincidan con los nuestros. Esta autoridad *etótica*

¹⁸ Perelman propone otra estrategia, que consiste en que ni el orador ni la realidad carguen con el peso de la verdad, sino que este recaiga en el auditorio universal. Es, por lo tanto, lógico que el *ethos* no ocupe, en la nueva retórica, el lugar central que tiene en la retórica clásica.

combina *expertise*, moralidad y dulzura en un sentimiento único de *confianza*; la confianza es típicamente un sentimiento, un estado psíquico y cognitivo estable, que combina la intuición afectiva e intelectual (ver capítulo 1). El *ethos* es una estructura patémica.

Así se explica que la interpretación del concepto retórico griego de *ethos* haya presentado problemas a los teóricos latinos, porque, para ellos, cuestiona la arquitectura aristotélica de los instrumentos de persuasión, *logos*, *ethos* y *pathos*. Quintiliano considera que el *adfectus* cubre el *ethos* y el *pathos*: «Los sentimientos, [*adfectus*] son de dos especies como lo sabemos según la antigua tradición, se identifican de dos maneras: una es llamada por los griegos *pathos*, término que traducimos exacta y correctamente por *adfectus*; la otra *ethos*, término que según mi punto de vista, el latín no tiene equivalente: la podemos llamar costumbre [*mores*] y de allí proviene el nombre de la filosofía ética [*ethiké*] también llamada filosofía moral [*moralis*]» (Quintiliano, *Ins. Or.* VI,2,8).

Este sentimiento de *confianza* se inspira en la palabra percibida como *sincera*. Como dijo Groucho Marx, la sinceridad hace todo posible: «*Sincerity: If you can fake that, you've got it made*»¹⁹. Para crear esta confianza, el orador debe tener los medios de «mostrarse sensato y virtuoso (*spoudaios*)» (id. 1378 a 15). En contra de esto, *mostrarse* no es *ser*, protestan las generaciones de virtuosos cuyos ancestros son platónicos. Más allá del reproche constante hecho a la retórica por pretender dotar de medios a los incompetentes, mentirosos y estafadores para engañar a su público, se trata de hacer que aquel que *es* competente y honesto *se muestre* como tal. El arte de parecer no es menos necesario para los honestos que para los deshonestos.

El *ethos* aristotélico es un *ethos* intracomunitario, fundado en un sentimiento de pertenencia —la confianza—, correlato de un conjunto de representaciones y de discursos comunes, que se vierte en la autoridad del consenso mayoritario. Existen otras posturas éticas realizadas por retóricos de ruptura y de la iluminación, que establecen autoridades minoritarias: «Yo soy diferente de todos ustedes... yo aportó una palabra nueva... sí, es una locura»²⁰.

¹⁹ El *ethos* no escapa a la paradoja del comediante (Diderot, *Paradoxe sur le Comédien*, 1773). «sinceridad: si uno puede simular eso, lo ha logrado» (N. de la T.).

²⁰ Ver el anexo 1: «Retórica de la continuidad y retórica de la ruptura».

III. ETHOS TÉCNICO Y ETHOS NO TÉCNICO

La nueva traducción de Pierre Chiron²¹ de la Retórica «On ne saurait dire en effet, comme quelques techniciens, qu'au regard de la technique l'honnêteté de celui qui parle ne concourt en rien au persuasif. Bien au contraire: [...]»²², se acompaña de la nota «texto poco satisfactorio». La discusión se plantea respecto de la relación entre lo que «se obtiene por medio del discurso» y lo que es consecuencia de una «opinión preconcebida» sobre el orador. La antigua traducción de Ruelle proponía unir y no oponer el efecto del discurso *hic et nunc* y el efecto a largo plazo de la reputación: «Il faut d'ailleurs que ce résultat soit obtenu par la force du discours et non pas seulement para une prévention favorable à l'orateur» (Aristóteles [1882], *Ret*, II, 4, el subrayado es propio)²³. Me parece que el «*bien au contraire*» de la traducción de Chiron puede ir en el mismo sentido.

Esta distinción de dos modalidades etóticas remite a la oposición entre pruebas técnicas y no técnicas²⁴; la técnica de la que se trata aquí es la técnica retórica. El efecto etótico «obtenido por medio del discurso y no en razón de una opinión preconcebida sobre el carácter del que habla» corresponde a una prueba (medio de persuasión) *técnica*. En el segundo caso, el del efecto de persuasión obtenido en razón de una «opinión preconcebida», el efecto etótico se produce de manera *no técnica*, no está ligado al discurso *hic et nunc*.

La retórica introvertida de origen romano caracteriza al orador como «hombre de bien experto en la palabra». Se da prioridad a las «costumbres del orador» (cualidades no técnicas), que debe tener un hombre de bien [*vir bonus*], y no a las «costumbres oratorias» (cualidades técnicas). El discurso ya no está garantizado por el locutor, sino por el sujeto que habla; la ética del discurso es sustituida por el *ethos* discursivo.

21 Traducción citada en el original en francés (N. de la T.).

22 «... no se podría decir, como algunos técnicos, que en lo que respecta a la técnica, la honestidad del que habla no contribuye en nada a lo persuasivo. Por el contrario [...]» (N. de la T.).

23 «... por otra parte, es necesario que este resultado se obtenga por la fuerza del discurso y *no solo* por una prevención favorable hacia el orador» (N. de la T.).

24 Ver el anexo 2: «Pruebas técnicas, pruebas no técnicas».

IV. EL ETHOS: CONVERTIRSE EN EL OTRO PARA CONVENCERLO

El *ethos* no es un argumento; no se tiene confianza en alguien porque dice «*¡Tenme confianza!*», no se le cree porque dice «*¡Créeme!*», sería más bien lo contrario. La autoridad del *ethos* da un fundamento al discurso, da fuerza a argumentos de toda índole, pero no constituye un argumento propiamente dicho, pues no respeta la condición proposicional. De manera general, el argumento relevante del *logos* debe ser expresado bajo la forma, si no de una proposición única, al menos de un discurso reconocible, explícito, presentado como argumento y constituido de modo relativamente independiente de la conclusión. La argumentación en el discurso debe ser refutable, popperiana, y para ello, huye de lo implícito.

Participando de la autoridad carismática ligada al individuo, el *ethos* establece un poder directo de la persona: «*Él lo dijo, yo le créb*». El posicionamiento implícito del *ethos* brinda ese modo de autoridad muy difícil de cuestionar. No es accesible a la refutación *ad hominem* e invita al ataque de la persona (*ad personam*), proscrito universalmente; se podría decir que el alarde etótico en la argumentación provoca el error del oponente.

Como hemos visto, para Aristóteles, y para muchos otros, el papel del carácter es decisivo para la persuasión. Hay que distinguir sistemáticamente el punto de vista de la producción y el de la interpretación. El punto de vista de la retórica es el de la producción; para el orador, se trata de optimizar el efecto etótico del discurso, utilizando como recursos la reputación, el *ethos* inferido y el *ethos* declarado. Para él, el *ethos* es un asunto meramente de ejecución. Pero lo que pasa desde el punto de vista de la recepción es una cuestión empírica, que da cuenta del impacto persuasivo del discurso; no parece que su estudio haya progresado mucho en el seno de la retórica²⁵.

El *ethos* persuade o disuade por em-patía o anti-patía, en el juego de mecanismos de transferencia y contratransferencia. Los medios de persuasión etóticos, llamados generosamente «pruebas», *pistís*, son aportados por *Peitho*, compañera de Afrodita, diosa de la seducción y de la persuasión. Para las teorías monológico-retóricas de la argumentación, adherir a un discurso es siempre, en el fondo, identificarse con su portador. La argumentación sería, en el mejor de los casos, seducción, con el riesgo

²⁵ El estudio de la persuasión está a cargo de los estudios sobre marketing comercial y política, la psicología y las neurociencias. Sería interesante definir la persuasión retórica desde un plano puramente lingüístico como la «continuación ideal» (Ducrot), o la continuación preferida del discurso que el locutor trata de imponer a su interlocutor. Ser persuadido significa alinearse; no ser persuadido es romper con la coherencia de los encadenamientos preferidos. La intención persuasiva retórica es del orden del encuadre ilocutorio, la persuasión efectiva, del orden del prelocutorio.

de una pérdida del *logos* y de lo real. El *Tratado de la argumentación* funda su definición de la argumentación en la noción de persuasión, pero propone un concepto extraño de «comuni3n» (Perelman, Olbrechts-Tyteca 1958/1976, I, §11; III, §42), en el que se ve bien qu3 l3gica la produjo. El orador quiere persuadir a un auditorio, entonces, en funci3n de ese auditorio, se presenta (*ethos; yo soy como ustedes*); elige objetos (*logos; tengo los mismos objetos que ustedes*); se emociona para emocionar (*pathos; yo tengo las mismas preocupaciones que ustedes*): uno puede, luego, preguntarse qui3n, al final de cuentas, absorbi3 a qui3n, qui3n se identific3 con qui3n. En estas estrategias de espejo, la persuasi3n se transforma en *autopersuasi3n*, definitivamente atrapada por el mismo, como ocurre en el grupo excluyente de los r3tores-ret3ricos y sus alumnos antiguos, que juegan a persuadirse los unos a los otros de aquello de lo que ya est3n m3s o menos convencidos.

El enfoque dial3gico de la argumentaci3n, que introduce una pluralidad de actantes en el juego argumentativo, complejiza un poco esta situaci3n de hipnosis por la palabra: identificarse, ciertamente, pero ¿con qui3n? ¿Con el proponente, con el oponente, o con el tercero? ¿Con el 3ltimo en hablar?²⁶ ¿O bien ver un poco de qu3 se trata?

V. TRATAMIENTOS LINGÜÍSTICOS DE LA NOCIÓN DE ETHOS

En la 3poca contempor3nea esta distinci3n entre diversos modos de presencia de la persona en su discurso, fundada en la idea de un sujeto dividido por la lengua, se ha reelaborado y ha tenido un 3xito inmenso. En esta problem3tica lingüística de la «subjetividad en el lenguaje», seg3n el t3tulo de la obra fundamental de Kerbrat-Orecchioni (1980), se gesta el contacto entre los estudios del discurso argumentativo y los estudios literarios de narratología, que oponen al autor y al narrador, al lector real y al lector impl3cito (Amossy, 1999). Se distinguir3n tres facetas del *ethos*.

²⁶ Se opera una distinci3n fundamental entre los *actantes* (proponente, oponente y tercero) y los *actores* de la comunicaci3n argumentativa. Los *actores* son los individuos concretos involucrados en la interacci3n discursiva. Pueden ocupar sucesivamente cada una de las posiciones argumentativas (o roles actanciales argumentativos). Por ejemplo, un actor puede abandonar el discurso de oposici3n por un discurso de duda, es decir, pasar de la posici3n de oponente a la de tercero. Igualmente, un actor en la posici3n de tercero puede renunciar a sus dudas para ponerse del lado del proponente o del oponente (es el recorrido al que se invita al auditorio representado en el estudio 3). O incluso, por efecto de una revelaci3n o por el peso de los argumentos, un actor en el rol de oponente puede convertirse en el m3s celoso propagandista del discurso de posici3n; finalmente, hay casos en los que un actor en la posici3n de proponente pasa a la de tercero o a la oponente. Recíprocamente, la misma posici3n de actante argumentativo puede ser ocupada por muchos *actores*, es decir, por muchos individuos aliados, de acuerdo con r3gmenes de alianza de lo m3s diversos (ver Plantin, 1995 b, 2005).

Una faceta construida «mediante el discurso» – Ducrot integra la noción de *ethos* técnico a su teoría de la polifonía enunciativa. Este *ethos* es un atributo del «locutor en tanto tal» (opuesto, por un lado, al enunciador, y por otro, al sujeto que habla) (Ducrot, 1984, p. 200): «En mi terminología, diría que el *ethos* está unido a L, el locutor como tal, es como fuente de la enunciación que se ve investido de ciertas características que, en consecuencia, hacen que esta enunciación sea aceptable o repulsiva» (id., p. 201), es decir, convincente. A diferencia del *ethos* retórico, no es cuestión aquí de cálculo estratégico. No es el sujeto que habla el que produce el *ethos*, es la lengua.

Una faceta que corresponde a una «opinión preconcebida del carácter del que habla» – Junto a este elemento intradiscursivo constitutivo del «carácter moral» (*ethos*) del orador, Aristóteles introduce un elemento extradiscursivo, anterior al discurso, del orden de la reputación, del prestigio, es decir, del carisma. Este *ethos* «prejujado» recibe también el nombre de *ethos* «previo» en Amossy: «Se llamará, entonces, *ethos* o *imagen previa*, por oposición al *ethos* sin más (o *ethos* oratorio, que es plenamente discursivo), la imagen que el auditorio puede hacerse del locutor antes de que tome la palabra. [...] El *ethos* previo se elabora sobre la base del rol que cumple el orador en el espacio social (sus funciones institucionales, su estatus y su poder), pero también sobre la base de la representación colectiva o del estereotipo que circula sobre su persona. [...] En efecto, la imagen que proyecta el locutor de su persona hace uso de temas sociales e individuales previos, que juegan necesariamente un papel en la interacción y no contribuyen poco a la fuerza de la palabra» (Amossy, 1999, p. 70).

En este sentido, se puede hablar igualmente de un *ethos* «prediscursivo» (Maingueneau, 1999), entendiendo por «prediscursivo» no «fuera de todo discurso», sino «preexistente a este acto de habla particular». Esta autoridad prediscursiva se funda en la palabra, está embebida en la palabra, como toda forma de actividad humana.

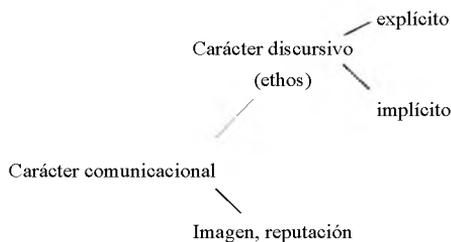
Una faceta construida por «lo que el orador dice de sí mismo» – Por oposición al *ethos* en el primer sentido, Ducrot introduce un tercer elemento intradiscursivo: «Lo que el orador podría decir de él, como objeto de la enunciación», y que concierne al orador como «ser en el mundo» (1984, p. 201). El locutor habla de sí: «*Yo también tuve que trabajar para ganarme la vida*». Lo que el locutor elige tematizar, esos elementos explícitos de autorretrato, o de autoficción, son muy distintos de lo que deja adivinar, o sugiere inferir indirectamente de él mismo. No es lo mismo hablar con acento y decir: «*Sí, tengo acento y estoy orgulloso de él*». En la situación argumentativa, los participantes evalúan sistemáticamente a las personas y sus actos, para legitimar metonímicamente sus posiciones. Las exigencias de esta situación priman sobre los principios de cortesía lingüística, en particular sobre el principio de la modestia (ver Plantin, 1995 c).

VI. PUESTA EN PERSPECTIVA

El ethos dividido – Se ve que el *ethos* no es una noción «plena», sino totalmente dividida, y que la buena coordinación de las tres facetas es una cuestión importante. La reflexión sobre esta estructura dividida del *ethos* debe relacionarse con la corriente general que trata la división del sujeto en lingüística y la no coincidencia de los diferentes sujetos del discurso: el *sujeto que habla*, el *locutor* y el *enunciador* de Ducrot; *author*, *animator*, *figure* y *principal* [autor, animador, figura y principal] de Goffman (1987, pp. 154 y ss.)²⁷; o incluso los autores de los actos *fonético*, *fático* y *rético* de Austin (Austin, 1962/1970, p. 108). Por otra parte, hay que relacionar estas divisiones con estructuras de recepción más complejas que el concepto masivo de auditorio que nos fue legado por la retórica. Allí también, Goffman muestra el camino con sus distinciones entre diferentes formas de recepción, los *ratified participants* [participantes ratificados] (*addressed* o *unaddressed* [apelados o no apelados]) opuestos a los *bystanders* [espectadores circunstanciales] (*overhearers* o *eavesdroppers* [oyentes entrometidos u oyentes casuales]) (1987, p. 173ss). Estas divisiones del sujeto (locutor/interlocutor) podrían evocar al psicoanálisis, interesado en todo lo que se transfiere de uno a otro en la cura por la palabra; el *ethos* estratégico de la retórica debe corresponder a una proyección hacia el auditorio de una especie de yo ideal. En cuanto a administrar la imagen del superyó y del ello, ese sería probablemente un asunto diferente.

Nada se opone en principio a tomar el *ethos* en el sentido general de carácter para designar el conjunto de facetas que componen las identidades de una fuente discursiva. Para adecuarnos a la tradición que reserva el *ethos* a lo discursivo, esquematizaremos el impacto identitario del discurso, como la resultante precaria de tres fuerzas:

Esquema: los componentes del carácter comunicacional



27 «In short, the *animator* produces talk, the *author* creates talk, the *figure* is portrayed through talk, and the *principal* is responsible for talk» (Schiffirin, 1990, p. 241). [En suma, el *animador* produce el discurso, el *autor* crea el discurso, la *figura* es retratada por el discurso, y el *principal* es el responsable del discurso].

Los múltiples canales del ethos - Una primera complicación proviene del hecho de que, en el cara a cara, la autoridad etórica está unida, no solo al contenido verbal, sino también a la persona fuente del mensaje en función de diversos códigos semiológicos paraverbales (mímicas, conductas, formas de vestirse...), así como de su gestualidad y su comportamiento coverbal y paraverbal. El *ethos* es un producto del desempeño total. Evidentemente habría que integrar las situaciones en las que, simultáneamente, se habla y se hace: hay un *ethos* de las maneras de hacer tanto como de las maneras de hablar; en este camino se encontraría el *ethos* profesional estudiado por los sociólogos.

El ethos implícito del discurso es un caso límite - El concepto de *ethos* como puro ser del lenguaje es un caso límite. La definición atribuida a Aristóteles y retomada por Ducrot del *ethos* propio, puro, producido por el discurso, sería válida para alguien: 1) que no se ha visto nunca, ni por televisión, ni en la vida real; 2) al que nunca se ha escuchado hablar; 3) del que nunca se ha oído hablar; y 4) que se expresa improvisadamente en una situación de la cual no se tiene ninguna información. En todos los demás casos, intervienen la historia conversacional, la historia discursiva (el conjunto de discursos cuya fuente es la persona), la reputación, los discursos y los actos conocidos de la persona, etc. Y todo esto debe evidentemente ser tomado en cuenta si se quiere tratar lo persuasivo de un modo que no sea el desvinculado de «la intención de persuadir» o del «apropiado para persuadir».

Todo discurso en situación combina los efectos «locutor» y los efectos «sujeto que habla»; la autoridad vinculada al discurso combina los dos, mezclándolos contra el fondo de ruido discursivo (reputación, rumor), cualidad física del habla, fuerza de convicción (carisma), prestigio y, por supuesto, estatus social del locutor, que en parte se vincula con sus posiciones de poder. Pero la retórica vive de la ficción del orador ciudadano como los otros. No dice nada muy sustancial respecto del habla del poder.

Se desemboca en una fuerte oposición entre dos modos de construcción del *ethos*: un *ethos* explícito, declarativo, y un *ethos* implícito, que se puede inferir a partir de indicios discursivos. Los dos pueden ser contradictorios, como pueden entrar en contradicción con la fuerza de la reputación y los prejuicios formados acerca de la persona. En general, la construcción, la gestión y la reparación de la imagen pertenecen al dominio de la actividad profesional de las agencias de comunicación, para las cuales, al igual que ocurre con un producto, una persona es una imagen.

Generalización y naturalización del ethos – La noción se ha precisado en el campo de la retórica argumentativa, pero puede utilizarse para designar, de manera general, la imagen que una persona da de ella misma a partir de su discurso ordinario (Kallmeyer, 1996), su identidad discursiva. Esta generalización es típica de la orientación contemporánea de teorías de la argumentación como la argumentación en la lengua o en la lógica natural.

La generalización del ethos va acompañada de su naturalización, con el riesgo de olvidar que, como el *pathos* y el *logos*, el *ethos* es un recurso estratégico a disposición del sujeto que habla. El concepto deja, entonces, de ser una categoría de la acción retórica para convertirse en una categoría descriptiva, aplicable a toda forma de discurso. Se pierde el elemento funcional específico del *ethos* retórico, por el cual se trata de usar la imagen, no de arrastrarla pasivamente con uno.

Para la retórica, el sujeto que habla, el orador, al dar indicios, intenta administrar intencionalmente las inferencias *sobre él mismo*, a las cuales va forzosamente a entregarse su auditorio, para que sirvan al apuntalamiento de su discurso. El *ethos* naturalista está constituido por un conjunto de rasgos fijados, proyectados por el locutor en su discurso, consciente o inconscientemente. La técnica retórica los vuelve conscientes y los aprovecha como recursos al servicio de la intención estratégica del discurso. Cuando se pasa a la retórica generalizada de la palabra recortada de las intenciones estratégicas del locutor, se pierde este elemento esencial de cálculo. De allí se sigue que el esquema del «carácter comunicacional» debería desdoblarse para diferenciar un estrato natural de otro estratégico, propiamente retórico.

Reconstruir el ethos: ¿una tarea infinita? – La retórica argumentativa parte de un hecho lingüístico: el enunciado refleja y construye a su locutor en numerosos niveles. Se trata de hacer consciente al locutor de este hecho, y por ende, de incitarlo a cuidar de los indicios que brinda de él mismo y, más aún, de apuntalar positivamente su discurso con esta imagen de su persona. Para la retórica argumentativa, que se interesa en el *proceso*, se trata de ayudar al locutor a construirse una identidad argumentativa: para el estudio del *producto*, el discurso, se trata de extraer del discurso un retrato del locutor; no es más cuestión de construir, sino de deconstruir. Se pasa de la retórica a la hermenéutica.

El ser constituido en el lenguaje, «efecto del discurso mismo», es una reconstrucción de algo implícito sobre la base de indicios de todos los niveles, que aprovechan tanto los saberes lingüísticos como los enciclopédicos: el autor habla de regímenes totalitarios, entonces, apela a Arendt (intertextualidad); habla de los totalitarismos nazi y stalinista, es decir, no habla de los totalitarismos nazi y comunista, entonces tiene inclinaciones comunistas (enciclopedia política, identificación de una estrategia

implícita del tipo de ceder un poco para salvar lo esencial). Los conocimientos de las prácticas lingüísticas pueden brindar material para la deducción: usa el pasado simple; trata de usted a su mujer, por lo tanto es alguien de la vieja Francia; se puede deconstruir igualmente la voz, poderoso vector de atracción/repulsión, los usos léxicos, la sintaxis, la manera de farfullar, el tipo de bromas, etc. Las prácticas argumentativas permiten las mismas inferencias sobre el carácter: el que hace concesiones es *un moderado / un débil*, el que no las hace es *recto / sectario*, el que apela a las autoridades es *prudente / dogmático*, el que usa los argumentos por la consecuencia es un pragmático *eficaz / limitado*, el que refiere su discurso a la naturaleza de las cosas y a una ontología de los valores es un *sabio / un neoconservador retrógrado*, etc.

Como todos los procesos de interpretación, estas deducciones son infinitas, y la construcción del *ethos* retoma el programa del psicoanálisis del texto: reconstruir la persona, pero ¿para qué? La retórica del *ethos* se propone aprovechar estas inferencias en apoyo del discurso; pero en un texto, en la medida en que todo es sentido, todo es indicio. El analista se encuentra en una posición difícil: para reconstruir el *ethos* del locutor, debe elegir sus indicios, y esta elección manifiesta su propio *ethos* al mismo tiempo que el del que pretende describir. El intento de análisis se convierte en la manifestación subjetiva de preferencias político-sociales, así como de aversiones o de inclinaciones personales. La reconstrucción del *ethos* queda atrapada en la infinita interpretación subjetiva.

El *ethos* argumentativo no es sustancial sino contrastivo - Por esta razón la descripción del *ethos* propiamente argumentativo debe estar orientada no hacia la búsqueda de una hipotética «sustancia» del locutor, sino como si se tratara de *un ethos en respuesta a una pregunta* y en oposición a los *ethos* enunciados por otros locutores que proponen otras respuestas a estas mismas preguntas. Reconstruir la persona es una tarea fundamentalmente *contrastiva*: se efectúa por medio de la metodología adaptada a la construcción de los objetos de discurso²⁸.

VII. EL ETHOS COMO CATEGORÍA ESTILÍSTICA

El *ethos* es el hombre, y el hombre es el estilo. Uno de los objetos de la estilística tradicional es el estudio del yo representado en el discurso. Es necesario un método para superar la reconstrucción atomista, por micro observaciones acumuladas. Las fuentes de inferencia sobre la persona son infinitas para el oyente ordinario, y más aún del oyente formado en la escucha del discurso.

²⁸ Ver el anexo 3 «Objeto de discurso».

La obra de Hermógenes de Tarso (siglo II d. C.) permite superar las consideraciones puntuales sobre una estilística del *ethos*. Está constituida por cinco tratados que son máquinas de fabricar discursos convincentes, en vista de una intervención pública, en el tribunal, o en diferentes asambleas y consejos.

La cuestión del *ethos*²⁹ se desarrolla en el tratado dedicado a las siete «categorías estilísticas del discurso», a saber «claridad, grandeza, belleza, vivacidad, *ethos*, sinceridad y habilidad» (Hermógenes, *AR*, p. 323; Patillon 1988, p. 213). El *ethos* es, por lo tanto, una de las categorías del discurso; hay discursos *con* y *sin ethos*, y puede haber *poco* o *mucho ethos* en un discurso determinado.

La categoría del *ethos* es en sí misma una síntesis de cuatro componentes: (1) *espontaneidad* [«ingenuidad»], sabor, gracia; (2) *moderación*; (3) *sinceridad*; (4) *severidad*. Si se vinculan con las cualidades de *sabiduría*, *experiencia* y *benevolencia*, de las que se compone el *ethos* aristotélico, parece que aquí el acento está puesto sobre las cualidades afectivas y morales.

Cada uno de estos componentes se caracteriza por las ideas, los métodos, las palabras, las figuras, los ritmos y las divisiones de la frase. A modo de ejemplo, el componente «sinceridad» del *ethos* se construye por los siguientes medios técnicos (Patillon, 1988, p. 261):

- Un sentimiento: «los pensamientos propios de la sinceridad son los pensamientos indignados»;
- Un método de gestión general del discurso, en particular del vínculo entre lo que se tematiza y lo que está sugerido a través de los indicios;
- El empleo de las palabras de la sinceridad, «las de la aspereza y de la vehemencia»;
- El uso del demostrativo peyorativo; de ciertas figuras retóricas: figuras dialógicas (apóstrofe); figuras de la incomodidad (reticencia, suspensión, duda, interrogación, corrección con amplificación, meandro enunciativo); comentarios personales incidentales.

²⁹ Lo que sigue se basa en los comentarios de Patillon, traductor y comentarista de Hermógenes. «Se nos ha transmitido con el nombre de Hermógenes un corpus de cinco tratados» (Patillon, 1998, p. 13): 1. *Los ejercicios preparatorios*. 2. *Los estados de la causa*. 3. *La invención*. 4. *Las categorías estilísticas del discurso*. 5. *El método de la habilidad*. Patillon atribuye los tratados (1) y (4) a un «Hermógenes, el rétor», distinto de un Hermógenes, el sofista (*op. cit.*, p. 8; p. 13).

El objetivo más general perseguido por este método sumamente sofisticado es producir una impresión única, la de un discurso *sincero*. La sinceridad propiamente dicha aparece como el tercer componente del *ethos*, pero todos los otros componentes contribuyen a su producción: (1) la *ingenuidad*, lo natural, la franqueza de las ideas simples; (2) la *moderación*, atributo del ciudadano común, poco habituado a las maniobras de las asambleas; (4) la *severidad*, o la dureza, en la acusación de otro o de uno mismo (Patillon, 1988, p. 259). El efecto de sinceridad no se adhiere exteriormente al discurso por una exhortación moral que exalte la virtud, sino que se produce por medio de una técnica estilística. Se trata del *ethos* discursivo, y no de la ética del discurso.

Las figuras de la elocución sirven a la construcción del *ethos* y, por ende, a la argumentación en general; se mide la distancia con los retóricos posramusianos en los que la *inventio* está divorciada de la *elocutio*. Por último, el *ethos* se construye sobre la emoción, lo que ata sólidamente el lazo del *ethos* con el *pathos*.

ANEXOS

ANEXO 1: RETÓRICA DE LA CONTINUIDAD Y RETÓRICA DE LA RUPTURA

El apóstol Pablo encarna admirablemente estas dos prácticas. En los *Hechos de los Apóstoles* XVII, busca establecer con los atenienses la relación totalmente clásica del orador que habla dentro del sistema de creencias de su auditorio: es el célebre pasaje del dios desconocido: «Entonces Pablo, puesto en pie en medio del Areópago, dijo: Varones atenienses, en todo observo que sois muy religiosos; 23. porque pasando y mirando vuestros santuarios, hallé también un altar en el cual estaba esta inscripción: al Dios no conocido. Al que vosotros adoráis, pues, sin conocerle, es a quien yo os anuncio». Sobre esta base, Pablo desarrolla una argumentación destinada a apartar a los atenienses de sus «ídolos», que fracasa: «32. Pero cuando oyeron lo de la resurrección de los muertos, unos se burlaban, y otros decían: Ya te oiremos acerca de esto otra vez». Pablo se alejó de la verosimilitud ateniense.

Cuando se dirige a los corintos (primera epístola), repudia esta «sabiduría de palabras» —«porque la palabra de la cruz es locura a los que se pierden»— con una retórica ya no de la continuidad, sino de la ruptura y de la conversión; la retórica del militante: «21. Pues ya que en la sabiduría de Dios, el mundo no conoció a Dios mediante la sabiduría, agradó a Dios salvar a los creyentes por la locura de la predicación. [...] II. 1. Así que, hermanos, cuando fui a vosotros para anunciaros el testimonio de Dios, no fui con excelencia de palabras o de sabiduría. [...] 14. Pero el hombre natural no percibe las cosas que son del Espíritu de Dios, porque para él son locura, y no las puede entender, porque se han de discernir espiritualmente». Se pasa a una retórica de la ruptura, ligada a una teología de la revelación y de la gracia.

ANEXO 2: PRUEBAS TÉCNICAS Y NO TÉCNICAS

Se habla generalmente de pruebas «técnicas» y «no técnicas», pero se encuentra también los términos pruebas «artificiales» y «no artificiales», o «sin arte»: el arte en cuestión es el arte (el saber y la técnica) retórico. Esta terminología es actualmente más contraintuitiva e impracticable. La distinción entre estas dos formas de pruebas es compleja. Se establece relativamente por el modo de constitución de la situación judicial (construcción del objeto llevado a conocimiento del tribunal, tomas de posición contradictorias de las partes y definición del punto a juzgar). Se trata de

distinguir entre, por un lado, lo que es constitutivo de las partes del proceso, lo que es «dado», como los *testimonios* (validados por el juramento, en el caso de los hombres libres, y por la tortura, en el de los esclavos), los *juramentos* (que contribuyen a configurar la cuestión que va a tratarse), los *contratos* que unen a las partes o los *precedentes* judiciales; y, por otro lado, lo que es «producido» por los oradores y que da cuenta de la «técnica» retórica, es decir, de la competencia profesional del rétor. Quizás podría hacerse la misma distinción hablando de pruebas internas del discurso (pruebas técnicas) y externas (pruebas no técnicas).

El acento puesto en las pruebas técnicas corresponde a una facilidad del analista, que le permite olvidar el contexto y la complejidad de las situaciones discursivas reales. La retórica nació en el ámbito judicial. Puede ocurrir que, en ciertos casos, no se disponga de ningún elemento de prueba fáctica, en particular, de algún documento o testimonio que permita tomar una decisión. Solo en estos casos, totalmente excepcionales, las pruebas técnicas se vuelven fundamentales; el gracioso episodio de Córax y Tisias corresponde exactamente a esta situación y no es de asombrar que constituya el mito fundador de la retórica (Plantin, 199 5 b). En los casos comunes, las pruebas materiales, es decir, no técnicas, determinan la decisión: «si una de las partes disponía de pruebas «no técnicas», el asunto era claro para los jueces, y no hacían falta grandes discursos» (Vidal, 2000, p. 56). Las situaciones argumentativas comunes recurren inevitablemente a lo técnico y a lo no técnico. La sobrevaloración de las pruebas técnicas desemboca en la ridícula situación del luchador vencido, tirado de espaldas en el suelo, que arenga al público para convencerlo de que, de hecho, él es el ganador.

ANEXO 3: OBJETOS DE DISCURSO

La noción de objeto de discurso se deriva de las de esquematización y grupo de objetos de la lógica natural (Grize, 1990, 1996, etc.; Mortureux, 1993; Sitri, 2003). Un objeto de discurso (o de interacción; habría que decir «objeto de habla») es un ser, una propiedad, un hecho, un suceso... que surge del modo en que el discurso lo introduce, lo construye progresivamente y, vinculándolo con uno u otro dominio, lo hace evolucionar y lo conecta con otros objetos de discurso.

El estudio de los objetos de discurso pone en primer plano su plasticidad. Cruza el estudio de las cadenas correferenciales o anafóricas, los mecanismos de isotopía, de cohesión y de coherencia. Integra observaciones esenciales de la retórica sobre los desplazamientos de significado (figuras).

En argumentación, la importancia de la noción de objeto de discurso radica en la ruptura que inaugura con la tradición lógica que se apoya en la estabilidad de los objetos, y considera que toda variación introducida en el significado o en el alcance referencial es falaz.

Un discurso puede movilizar una gran cantidad de objetos, pero no una infinidad. La argumentación, en tanto que se ocupa de los discursos de confrontación, introduce un criterio de pertinencia que permite limitar los objetos que se tienen en cuenta: los objetos propiamente argumentativos son aquellos en los que hay oposición. Así como las afirmaciones no contradichas equivalen a afirmaciones verdaderas, los objetos de discurso «pacífico», no dividido, equivalen a objetos reales.

CAPÍTULO IV

TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN: «PRESENTA PRUEBAS SIN EMOCIONAR(TE)»

Razón y emoción: esta oposición que Perelman y Olbrechts-Tyteca podrían considerar como una «pareja filosófica» es constitutiva de nuestra manera de pensar y de hablar.

A mediados del último siglo, el Tratado de la argumentación de Perelman y Olbrechts - Tyteca refundó la teoría de la argumentación con una estrategia de disociación: el campo de la argumentación está construido, por una parte, en oposición a la «lógica», tomada como prototipo de la actividad demostrativa, y por otra parte, separado de las emociones, representadas en la teoría por los valores. La práctica argumentativa se sitúa, entonces, como una actividad de entremedio, donde un sujeto que aspira a lo razonable habla y da pruebas sin demostrar ni emocionarse.

Este doble recorte no es necesario: la actividad científica probatoria no es el cincel del que la argumentación tendría necesidad absoluta para existir³⁰; y en el discurso, lo razonable podría también ser considerado como lo racional que es capaz de tener en cuenta la emoción.

I. EL SURGIMIENTO DEL TEMA DE LA ARGUMENTACIÓN DESPUÉS DE LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL

En 1958 aparecieron las dos obras que marcaron la emancipación de los estudios de la argumentación³¹: el *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique* [Tratado de la argumentación. La nueva retórica]³², de Ch. Perelman y L. Olbrechts-Tyteca, y *The Uses of Arguments* [Los usos de la argumentación], de S. Toulmin. En lo externo, su originalidad queda señalada, en primer lugar, en sus títulos, que utilizan las palabras *argument*, en el caso de Toulmin, y *argumentation*, en el de Perelman y Olbrechts-Tyteca.

³⁰ Este aspecto es el tema de otra obra (Buty y Plantin, 2009).

³¹ El término *argumentación* es ambiguo, ya que designa a la vez el objeto de estudio (proceso y producto) y el estudio mismo (teoría de la argumentación; nadie osaría hablar de la *argumentología*). Comparte este infortunio con la economía real y teórica (en inglés *economy / economics*), pero el experto de esta última disciplina tiene un nombre, *economista*, mientras que nadie se llama *argumentacionista* o *argumentólogo*.

³² Abreviado como *Tratado* en este capítulo.

En la bibliografía anglosajona - La obra de Toulmin se ubica aparentemente en una línea de textos con títulos en torno a la *argumentation* [argumentación]. Es una tradición en lengua inglesa, para obras que proponen argumentaciones para apoyar tesis, como el opúsculo:

Yale, C. *Some Rules for the Investigation of Religious Truth; and Some Specimens of Argumentation in its Support*, 1826;

y otras explícitamente vinculadas a la enseñanza de la composición y a las técnicas de debate, por ejemplo:

Brewer, E. C. *A guide to English Composition: And the Writings of Celebrated Ancient and Modern Authors, to Teach the Art of Argumentation and the Development of Thought*, 1852.

Foster, W. T. *Argumentation and debating*, 1917.

Baird, A. C. *Argumentation, discussion and debate*, 1950.

Algunas obras usan como subtítulo palabras de la misma familia, *to argue* [argumentar] y *argumentative* [argumentativo]:

Lever, R. *The Arte of Reason, rightly termed Witcraft; Teaching a Perfect Way to Argue and Dispute*, 1573.

El más célebre fue, sin duda, el de Richard Whately:

Whately, R. *Elements of Rhetoric Comprising an Analysis of the Laws of Moral Evidence and of Persuasion, with Rules for Argumentative Composition and Elocution*, 1828.

Se encuentra luego, en la primera mitad del siglo XX, una gran cantidad de obras de este último tipo, en las que la preocupación didáctica se mezcla con consideraciones más teóricas.

Pero la obra de Toulmin no se inscribe en absoluto en esta tradición, ligada a las prácticas de los *Speech Departments* o los *English Departments* en los Estados Unidos (ver Plantin, 1990, capítulo 2). Ninguna obra de este tipo figura en su bibliografía, y no cita ningún texto relevante del campo de la retórica. Tiene que ver con un nuevo fundamento en el tratamiento del discurso argumentativo, sin lazos con la cuestión de las personas y sus afectos. En la lógica sustancial de Toulmin, las

claims (conclusiones, puntos de vista) no se sostienen más que por consideraciones objetivas, recortadas de los locutores y de sus afectos³³. Se está lejos de una «lógica de los sujetos», como la construida por Jean-Blaise Grize.

En la bibliografía francesa - El título de la obra de Perelman y Olbrechts-Tyteca parece haber fluctuado. En efecto, la primera edición del *Tratado*, en 1958 -de la PUF-, llevaba por título *La Nouvelle Rhétorique. Traité de l'argumentation*. La inversión se produjo en 1970, en la segunda edición de las Éditions de l'Université de Bruxelles, que tuvo como título *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*³⁴. Pero, de hecho, el título del *Traité de l'argumentation* siempre fue el mismo: *La nouvelle rhétorique*, que era una volante en la primera edición (en pequeños caracteres en cursiva), pasó simplemente como subtítulo. La traducción inglesa, aparecida en 1969 y realizada sobre esta primera edición, siempre fue *The New Rhetoric: A Treatise on Argument*.

El campo de la argumentación se afirmó oponiéndose a dos disciplinas que suelen considerarse sus parientes más cercanos, la retórica y la lógica. Conformada sobre la lógica formal, considerada en su producto terminado y no en su proceso de construcción, la demostración se piensa como el cincel de la argumentación. Simétricamente, y a pesar de su subtítulo, el *Tratado* niega la retórica en una de sus dimensiones esenciales, la de los afectos; pero una retórica sin emociones, ¿sigue siendo retórica? Como sea, es en este entremedio, en el espacio conceptual despejado entre los afectos puestos fuera del campo y una demostración endurecida por las necesidades de la causa, en el que la argumentación ha abierto su *Imperio* (Perelman, 1977). La cuestión del corte argumentación - demostración (Plantin, 2005) no volverá a ser discutido aquí. Se encontrarán, sin embargo, algunos ecos en la oposición razón / emoción.

II. ¿EL TRATADO DE LA ARGUMENTACIÓN ES UNA NUEVA RETÓRICA?

Existen muchas maneras, todas legítimas de definir y de situar la retórica: la retórica restringida a las figuras y llamada paradójicamente a veces «retórica general»; la retórica literaria, que va a la par de una teoría de la emoción estética; la retórica antropológica; la retórica del inconsciente; la retórica de los objetos; la retórica

³³ Se hallará una presentación del modelo de Toulmin en Plantin, 2005, capítulo 2.

³⁴ En este capítulo, las referencias a esta obra se harán con la forma (*Tratado*, número de página). Las informaciones que siguen sacan provecho de una investigación bibliográfica realizada en el catálogo CCFR (catálogo colectivo de Francia), que incluyó el catálogo de la BNF (<http://catalogue2.bnf.fr>).

nietzscheana definida como la esencia del lenguaje, y tantas otras. La forma más próxima al espíritu del *Tratado* es ciertamente la retórica clásica, situada, referencial y probatoria; en esta obra la palabra *retórica* remite siempre a esta última variedad. Se puede recordar, como una de sus características fundamentales, la consideración y el tratamiento profundo de los afectos de la situación de habla, que se vincula con la atmósfera creada por la persona del orador (*ethos*) o asociada a ella o a las emociones creadas y manejadas en el hilo del discurso (*pathos*). La noción intuitiva de *ethos* corresponde a un agregado de elementos heterogéneos, donde se mezclan reputación, aura adjudicada a ciertas posiciones sociales, carisma más o menos mesiánico, influencia psicológica, autoridad experta en un terreno, bondad mencionada o figura vinculada con ciertas maneras de hacer con el lenguaje. Los afectos están designados por el término general de *pathos*. Aristóteles atribuye al *ethos* la capacidad más fuerte de persuasión, y Cicerón afirma la fuerza irresistible del *pathos* en el habla argumentativa (ver capítulos anteriores).

En el *Tratado*, la cuestión del *ethos* (una única aparición en el índice temático) se trata a través de la problemática de la autoridad, del vínculo de la persona con sus actos, o sus dichos, con un espíritu que será el de los teóricos posteriores de la argumentación (ver capítulo 3). Ninguna de las emociones retóricas de Aristóteles, Cicerón o Quintiliano figura en el índice. No se encuentra *pathos*; tampoco *emoción*, aunque la palabra tenga apariciones en el texto; *pasión* tiene diez apariciones; *sentimiento*, ninguna; *sentido emotivo*, tres: la diferencia con todo lo que se solía llamar «retórico» es importante.

Las reflexiones que siguen se fundan en este pequeño *corpus*, cuyos diferentes elementos están dispersos en todo el *Tratado*; algo de recorte y recomposición será a veces necesario para mostrar su complejidad y su interés.

El *Tratado* presenta, en diferentes momentos, varias visiones de las emociones:

- Un enfoque psicológico según el cual la emoción perturba el discurso. El discurso *emocional* es un discurso débil, que da pie a la acusación de discurso pasional. Pero esta perturbación puede ser un recurso: se pasa, entonces, del discurso *emocional* al discurso *emotivo* (ver capítulo 8); la emoción transmitida certifica la sinceridad del orador.
- Un enfoque filosófico, que corresponde al topos «la razón contra la emoción».

- Finalmente, en el plano propiamente teórico, por una maniobra inédita, la noción de emoción se disocia en una oposición emoción/valor: la noción de valor es considerada como «menos peyorativa» que la de emoción, y puede integrarse a la teoría de la argumentación como determinante de la acción (ver anexo «Valor»).

III. DE LA EMOCIÓN EXPERIMENTADA A LA EMOCIÓN COMO RECURSO

Psicología de la emoción como perturbación - En el *Tratado* se encuentra una visión de los afectos inspirada en la psicología, según la cual «la emoción inspira [degradaciones] en la lengua» (*Tratado*, pp. 605-606). Esta visión de la emoción como deterioro del acto lingüístico se hace eco de las teorías psicológicas de la época, según las cuales, en general, la emoción perturba la acción: «la emoción es sobretodo una potencia desorganizadora [...] es esta supresión brusca de todo acto adaptado, de toda búsqueda de adaptación, este desorden, esta difusión de agitación en todo el organismo lo que parece un fenómeno completamente diferente de otras regulaciones y que es muy característico de la emoción» (Janet, 1928/1975, p. 464, p. 467, citado por Fraisse, 1968, T.V, p. 91). Esta descripción corresponde exactamente a la del discurso *emocional*: un discurso cuya coherencia se ve perturbada por la irrupción irreprimible de una emoción. La emoción hace perder continencia; al perder el hilo de su discurso, el orador pierde prestigio.

Desde este punto de vista psicodiscursivo, las «pasiones», en la medida en que son perturbaciones instrumentalizadas o vividas, están en el origen de una serie de fenómenos que interesan al discurso y a la argumentación, en primer lugar, las figuras: «la duda, el hipébaton o inversión, que sustituye el orden natural de la frase por un orden nacido de la pasión; la ausencia de conectores, la mezcla de figuras [...] “repetición, letanía, empobrecimiento del vocabulario, hipérbole, omisión del verbo, sustitución de la subordinación por la yuxtaposición, supresión de copulativos, ruptura de la construcción” (Ombredance)» (*Tratado*, pp. 605-606). Esta visión es simétrica a la de los textos de fe psicoestilística que interpretan las variaciones lingüísticas en el plano estético vinculándolas con los movimientos afectivos³⁵.

³⁵ Por otra parte, el *Tratado* propone una interpretación argumentativa del sistema de figuras, en primer lugar «[desmembrado]» (*Tratado*, p. 232) luego vuelto a componer, que va mucho más lejos que una «degradación» del discurso (Plantin, 2009).

Esta concepción de la emoción que ciega al orador y deteriora la comunicación está muy presente en el *Tratado*, bajo la forma de una crítica al entusiasmo: «el hombre apasionado, cuando argumenta, lo hace sin tener suficientemente en cuenta al auditorio al que se dirige: llevado por su entusiasmo, imagina al auditorio sensible a los mismos argumentos que lo persuaden a él» (*Tratado*, p. 31). La pasión ciega al orador.

Explotación intencional de la emoción - Esta emoción causalmente determinada puede ser un recurso para el orador; se pasa, entonces, de lo *emocional* a lo *emotivo*. La «degradación» puede ser aprovechada imitando estas conductas de «menor adaptación» en el marco de las estrategias que dan cuenta de la problemática clásica del *ethos*, para producir un efecto de «sinceridad»: «la elección de argumentos irrelevantes para el debate pero que tocan de cerca las emociones del orador será, así como el sonido de su voz, un índice de sinceridad» (*Tratado*, pp. 605-606) (ver capítulo 5).

La influencia de las «pasiones» es, por ende, ambivalente; si bien son contraproducentes cuando se presentan espontáneamente, se convierten en un recurso si se las pone bajo control. En general, esta visión de la emoción que degrada las prácticas lingüísticas no ocupa más que un lugar completamente secundario en el *Tratado*. La estructura de este lenguaje emocional y su relación con el *logos* argumentativo no están desarrollados.

Otras perspectivas de las emociones, teorizadas en sistemas filosóficos considerados postcartesianos cumplen un papel esencial en el posicionamiento y la definición del campo de la argumentación.

IV. LA EMOCIÓN CONTRA LA RAZÓN

En la filosofía «postcartesiana» - El lugar asignado a los afectos en el *Tratado* parece una consecuencia de la voluntad de despejar un espacio argumentativo muy específico. En general, la estrategia argumentativa aplicada en el *Tratado* para legitimar la argumentación procede por ideal tipificación de los filósofos a los cuales se opone, como las filosofías postcartesianas (*post* significa ‘después y en continuidad con’, y no ‘después y en contradicción con’). El proyecto argumentativo se inscribe en una razón que sería definida por el criterio de la evidencia y de la exclusividad de la prueba analítica, como los que funcionan, siempre según el *Tratado*, en la demostración formal.

En el marco de la teoría llamada postcartesiana del espíritu y del conocimiento, las «pasiones» tienen una función precisa: «la concepción postcartesiana de la razón nos obliga a hacer intervenir elementos irracionales cada vez que el objeto del conocimiento no es evidente. Que estos elementos constituyan obstáculos que hay que superar –como la imaginación, la pasión o la sugestión– o fuentes de superación [...], esta concepción introduce una dicotomía, una distinción de las facultades humanas totalmente artificial y contraria a la marcha real de nuestro pensamiento» (*Tratado*, p. 4). La misma concepción es retomada, por lo menos, en otros dos pasajes: «Los filósofos que se indignaban con aquello que no podía conducirse conforme a la conclusión que parecía la única razonable, se han visto obligados a completar su visión del hombre dotándolo de pasiones y de intereses capaces de oponerse a las enseñanzas de la razón. [...]» (*Tratado*, pp. 61–62; ver también p. 691). Si se agrupan los diferentes términos de esta oposición complementaria, se tiene, de un lado, «lo racional, lo calculable, lo formal, lo evidente», y del otro, «la imaginación, las pasiones, la sugestión, el interés, los ídolos, los prejuicios».

Es en este contexto que interviene la famosa definición del objeto de la teoría de la argumentación (ver más adelante) que debe permitir dejar atrás el antagonismo razón formal/pasión.

Como filosofía del orador clásico - La oposición postcartesiana razón/emoción, si bien invalidada en el nivel teórico, aparece como plenamente operatoria cuando se pasa a la descripción de las prácticas argumentativas. Es la consecuencia apasionante de esta división que amalgama una serie de nociones para fijarlas en los términos de una configuración antagónica «razón/emoción», que desborda largamente la filosofía moderna.

Esta oposición da cuenta de la filosofía espontánea que conllevan ciertas estrategias argumentativas, y que tiene, por lo tanto, valor explicativo para estas prácticas. Es lo que se constata en el pasaje que sigue: «El papel asignado a los Ídolos por Bacon, a la imaginación y a las pasiones en la filosofía racionalista, a los prejuicios en la filosofía de las luces, [...] se concibe como complementario de una disociación previa y de los criterios propuestos para conocer la realidad. No se limitará a explicar la posibilidad de error, por estos factores de confusión, sino que se intentará combatirlos. Es en el uso de estos argumentos complementarios en lo que piensa Fénelon cuando describe la técnica del orador hábil y experimentado: “O bien se remonta a los principios de los que dependen las verdades sobre las que quiere persuadir; o bien procura curar las pasiones que impiden que estas verdades produzcan una impresión”. [...] De este modo da a la amplitud de la argumentación un nuevo aspecto: no se contenta con combatir la imaginación, las pasiones como tales; se desarrollan los argumentos que pudieron seducir, que se vuelven responsables de las actitudes tomadas» (*Tratado*, pp. 629–631).

La práctica oratoria está, en consecuencia, en armonía con esta visión llamada aquí baconiana, racionalista, en la que las pasiones, los prejuicios, las supersticiones no hacen más que tapar con un velo la verdad, profana o sagrada.

En el fondo no es sorprendente que la práctica oratoria de un orador clásico, Fénelon, esté en armonía con la filosofía de su tiempo. Pero, más allá de la filosofía postcartesiana, la oposición razón/emoción está, de hecho, arraigada en el pensamiento común, en el topos «la razón contra la emoción».

El topos «la razón contra la emoción». El discurso en el que se manifiesta la emoción da pie a la acusación de discurso pasional. El oponente puede oponerle el topos «la razón contra la emoción», que corresponde, en el fondo, al pensamiento racionalista. El pasaje que sigue aprovecha la teoría racionalista en ese mismo sentido y parece, por otra parte, de gran importancia para dilucidar el estatus de la crítica de la argumentación en el *Tratado*; se encuadra en el marco de «la argumentación cuasi lógica»: «la acusación de cometer un error de lógica [...] podría también ser general (acusación de sostener un discurso pasional en lugar de un discurso lógico» (*Tratado*, p. 260; el resaltado es mío).

Este comentario es particularmente interesante si se lo sitúa en la perspectiva de una teoría de las falacias; volveremos a esto en el capítulo 5.

V. AL VELAR EL CONOCIMIENTO, LA EMOCIÓN PERMITE LA ACCIÓN

Mientras que, para la teoría psicológica, las emociones perturban la acción, en una cierta «perspectiva», que siempre se puede identificar con la famosa perspectiva postcartesiana, las pasiones son determinantes de la acción: «En esta perspectiva, mientras que la *tarea del filósofo*, en la medida en que se dirige a un auditorio particular, será la de *acallar las pasiones* que le son propias, para así facilitar la consideración “objetiva” de los problemas en discusión, aquel que apunta a una acción precisa, que se desencadene en el momento oportuno, deberá por el contrario, *excitar las pasiones, emocionar a sus oyentes*, para lograr una adhesión suficientemente intensa, capaz de vencer tanto la inevitable inercia como las fuerzas que se agitan en un sentido diferente del deseado por el orador» (*Tratado*, pp. 61-62; el resaltado es mío). Ni el *Tratado*, ni la «filosofía racionalista» atribuyen un papel a las emociones en la formación de las representaciones, ni, por otra parte, examinan el posible rol de las representaciones en la construcción de las emociones: ya no hay un componente emocional de la cognición, así como no hay un componente cognitivo en las emociones.

Según el *Tratado*, para la filosofía racionalista, la disociación «razón/pasión» repercute en el par «convicción/acción». En general, se atribuyen dos funciones a las «pasiones»: son un obstáculo para el conocimiento (evidente, formal); le ponen un velo y, al hacer eso, permiten el paso al acto. El carácter sorprendente de esta función atribuida convencionalmente a la emoción merece ser resaltado. Acabamos de ver que se le atribuyen acciones *de mala calidad*, y se podría también decir que *inhibe* la acción. La única razón clara para ver allí un estimulante de la acción parece ser un argumento etimológico: *emocionar*, es *ex-movere*, poner «en movimiento», «fuera de sí». Pero está lejos de este movimiento incipiente una acción elaborada.

VI. LA DISOCIACIÓN EMOCIÓN/VALOR

El *Tratado* saca esta función de determinación de la acción a las «pasiones», para atribuírsela a la argumentación; y este gesto decreta la eliminación de las emociones del campo de la argumentación. Contra un dualismo que ha construido cuidadosamente, el *Tratado* propone una solución, que es un complemento indispensable a la definición de base de la argumentación, pero a menudo olvidado, pues sin duda no es fácilmente articulable con la noción de auditorio universal; es la argumentación la que produce la «disposición a la acción»: «el objetivo de toda argumentación, hemos dicho, es provocar o aumentar la adhesión de la inteligencia a las tesis que se presentan para su consentimiento: una argumentación eficaz es aquella que logra aumentar esta intensidad de adhesión de manera tal que desencadena en los oyentes la acción proyectada (acción positiva o abstención), o al menos logra crear, en ellos, una disposición a la acción que se manifiesta en el momento oportuno» (*Tratado*, p. 59), posición reafirmada un poco más profundamente: «solo la argumentación, [...] permite comprender nuestras decisiones. [...] se propone provocar una acción» (*Tratado*, p. 62).

La noción de argumentación permite superar la oposición razón formal/pasión, y brinda una solución al problema de la acción racional. Este doble rechazo de lo formal y de lo pasional ancla la argumentación en el entremedio: «Con demasiada frecuencia, se comprendió mal, bajo el imperio de un objetivismo abstracto, que el pensamiento que determina la acción tiene un estatus diferente al de los enunciados integrados en un sistema científico. Pero, por otra parte, es esencial prever *una posibilidad de disociar nuestras convicciones de nuestros intereses y de nuestras pasiones*» (*Tratado*, p. 80; el resaltado es mío). Si, en esta nueva configuración, las emociones están fuera del campo, como un breve comentario incidental, fueron sustituidas por los valores: «notemos que las pasiones, en tanto que obstáculos, no deben confundirse con las pasiones que sirven de apoyo a una argumentación positiva, y

que serán calificadas habitualmente con ayuda de un término *menos peyorativo*, como valor, por ejemplo» (*Traité*, p. 630; el resaltado es mío). Por esta hábil disociación, se eliminan las emociones como tales (que siguen siendo consideradas peyorativamente como *obstáculos* a la luz de la razón o de la fe), conservando su potencial dinámico, transferido a los valores. Se argumenta —como se demuestra— sin emocionarse, pero a partir de valores, que constituyen un punto de vista.

La función de los valores en el discurso está aquí muy cerca de lo que Ducrot llamará «orientación argumentativa», y que se discute igualmente, en el marco de las «definiciones persuasivas»: «nada en este aspecto es más arbitrario que las distinciones escolares entre discurso fáctico, neutro, descriptivo y *discurso sentimental, emotivo*. Estas distinciones no tienen más interés que en la medida en que atraen la atención del estudiante hacia la introducción manifiesta de *juicios de valor* en la argumentación, pero son nefastas en la medida en que dan por sobrentendido que existen formas de expresarse que serían descriptivas en sí mismas, discursos en los que solo intervienen los hechos y su indiscutible objetividad» (*Tratado*, p. 202); resalto las expresiones paralelas con la sustitución de «valores» por «*lo emotivo*»).

Pero el problema del lugar de los afectos en el nuevo dispositivo de implantación argumentativa de creencias y de determinación de la acción permanece entero. Las situaciones corrientes de argumentación están marcadas por las emociones, en el sentido común del término. Se trata de situaciones desestabilizantes, que ponen sistemáticamente en juego o en escena la duda, la inquietud, la indignación, la ira, o la satisfacción ideal en el discurso publicitario. Parece que, para el *Tratado*, se puede, o se debe, argumentar sin emocionarse. En estas condiciones, ¿puede todavía decirse que se trata de una «nueva retórica»? El examen del estatus de los datos en el *Tratado*, o incluso la ausencia de tratamiento de la situación que da lugar al habla argumentativa —como las emociones, la voz, el gesto, todo lo que atañe al desempeño oral frente al público está puesto fuera del campo³⁶— conduciría a la misma pregunta: a pesar del subtítulo, el *Tratado* afirmó la autonomía de la argumentación *en oposición* a la retórica.

36 Se paga un precio por instalar el auditorio universal como garante de la racionalidad de la actividad argumentativa.

VII. EL ENTREMEDIO ARGUMENTATIVO

La primera afirmación del campo de la argumentación se hizo ciertamente necesaria por las profundas modificaciones que afectaron la disciplina que tenían el dominio de la argumentación: la lógica y la retórica³⁷. El *Tratado* jugó un papel importante en la construcción del campo en los años cincuenta, en oposición a estos dos terrenos.

Sin duda, no se puede hablar de emoción sin hablar de razón, tan solidificada está esta pareja antagónica. De un modo sumamente coherente, el *Tratado* instala en el entremedio la noción de argumentación. Como impone a la noción de razón demostrativa un endurecimiento que autorizará su rechazo y consagrará su ruptura con la razón argumentativa, saca del dominio de las emociones la noción (fuerte) de valor (lo no emocional en las emociones, podría decirse) para sacar lo emocional puro (noción débil) del campo de la argumentación.

³⁷ Ver Plantin, 2005, capítulo 1.

ANEXOS

Anexo 1: Obras en francés, anteriores a la década de 1950 y que tienen la palabra *argumentation* en el título

Antes de los años 50, cuando aparecieron las primeras producciones de Perelman que tenían la palabra *argumentation* en el título, Books:google (2009) halló los siguientes títulos (en su forma original).

1852 – *Argumentation du membre siégeant dans la contestation de l’élection du comté de Kamouraska*. s. n.

1838 – *Discours prononcés en Janvier 1837 à l’occasion des attentats contre la vie du roi: et en Février 1838 sur Rollin, suivis d’une argumentation contre une thèse sur le duel et d’une leçon*. Por Pierre Laurent Maillet-Lacoste.

1857 – *Discussion sur l’éthérisation envisagée au point de vue de la responsabilité médicale, argumentation*. Por Marie Guillaume Alphonse Devergie.

1860 – *Argumentation sur le droit administratif de l’administration municipale*. Por Adolphe Chauveau.

1864 – *De l’Argumentation de Platon contre la poésie imitative, épique et dramatique*. Por Jean-Chrysostôme Dabas.

1873 – *Des Perforations pleuro-bronchiques sans pneumo-thorax, à propos de l’expectoration albumineuse consécutive à la thoracentèse, argumentation et résumé de la discussion soutenue à la Société médicale des hôpitaux de Paris*. Por Louis-Félix-Henri Second, llamado Féréol Dr.

1882 – *La question des eaux devant la Société de médecine de Lyon. Argumentation en réponse au rapport de M. Ferrand*. Por M Chassagny. P.-M. Perrellon.

1883 – *La logique des disciples de M. Ritschl et la logique de la Kénose: ou l’argumentation et les conclusions du livre de M. le Prof. P Lobstein sur la notion de la préexistence du Fils de Dieu examinées au point de vue logique*. Por R. Wennagel.

1903 – *Argumentation ayant en vue d’éclairer tout être sur des besoins indéniables déniés a la femme depuis l’apparition de l’homme sur la terre*. Por Ambroisine Day.

1905 – *L'arbitrage des baux perpétuels au Japon. Les faits. La procédure d'arbitrage. L'argumentation réciproque. La sentence du 22 mai 1905.* s. n.

1906 – *Présentation d'ossements de renne portant des lésions d'origine humaine et animale. Argumentation.* Por Henri Martin.

1911 – *L'église et les sorciers - Réfutation de l'argumentation cléricale - Une aventure épiscopale - Les bons archiducs - Le devoir des gauches.* Bibliothèque de propagande.

1922 – *Argumentation de la proposition polonaise concernant la frontière dans la section industrielle de haute-silésie.* 76 páginas.

1924 – *Argumentation en faveur de l'incorporation du supplément coloniale dans le calcul de la retraite des tributaires de la caisse intercoloniale.* s. n.

1943 – *Bulletin hebdomadaire d'argumentation. Bulletin hebdomadaire de documentation* (Ministère de l'information, Bureau d'études).

1945 – *Fatalisme et liberté dans l'antiquité grecque: recherches sur la survivance de l'argumentation morale antifataliste de Carnéade...* Por David Amand, Emmanuel Amand de Mendieta.

La forma de estos títulos remite siempre a una argumentación particular o a un tema:

Argumentación de + autor de la argumentación

Argumentación de + posición asumida

Argumentación en respuesta a, argumentación contra, refutación de la argumentación + designación de la argumentación referida

Argumentación a favor de + tesis defendida

Argumentación referida: a un tema (*argumentación, argumentación sobre*); o *argumentación recíproca*

Queda el *Bulletin hebdomadaire d'argumentation*, de 1943, difundido por el Ministerio de la Información de Vichy, y que cambiará su título por el de *Bulletin hebdomadaire de documentation*.

En esta serie, el título *Argumentación* funciona en general como *Ensayo* o *Tesis* en la bibliografía actual, para designar un género. Si este es el caso, hay que constatar que la aparición del género «[obra teórica sobre la] *Argumentación*» es el correlato de la desaparición del género «*Argumentación* [sobre -]».

ANEXO 2: VALOR

La tradición filosófica consideraba que las preguntas «sobre el bien, el fin, lo justo, lo necesario, lo virtuoso, lo verdadero, el juicio moral, el juicio estético, lo bello, lo válido» apuntaban a distintos terrenos (la moral, el derecho, la estética, la lógica, la economía, la política, la epistemología). Solo a fines del siglo XIX se agruparon en el marco de una teoría general de los valores, de lejana ascendencia platónica; luego «Esta amplia discusión sobre el valor, los valores, los juicios de valor se extendió enseguida a la psicología, las ciencias sociales, las humanidades e incluso el discurso cotidiano» (Frankena, 1967, Art. *Value and Valuation*). La noción de valor, central para la teoría de la argumentación de Perelman y Olbrechts-Tyteca, es heredera de esta tradición a través de la filiación filosófica de Dupréel (1939), uno de los maestros de Perelman.

Las primeras investigaciones de Perelman se inscribían en el marco del «logicismo» (Dominicy *sd*, p. 18); su tesis de 1938 es un *estudio sobre Frege*. Presenta su descubrimiento de la teoría de la argumentación como la superación de un programa de investigación sobre una «lógica de los juicios de valor» (Perelman, 1979, § 50, p. 101; 1980, p. 457) que lo llevó a «la conclusión inesperada» de que «*a logic of value judgments simply does not exist*» (id.)³⁸. Esta constatación lo llevó a una ruptura con un conjunto de filosofías que él relaciona con el empirismo, el positivismo, el logicismo, a las cuales les reprocha su tratamiento inadecuado de los valores. Al notar que los valores no pueden ser considerados como hechos (a diferencia de los hechos, pueden ser incompatibles), que los juicios de valor no pueden derivarse de los juicios fácticos (no hay ni una ciencia ni una lógica de los valores), que el dominio de lo racional se define como aquel en el que los objetos pueden ser sometidos a un cálculo lógico-matemático, estos filósofos rechazan los valores como arbitrarios e irracionales. Los filósofos utilitaristas (Hobbes, Bentham), así como los filósofos llamados «primeros», llegan al mismo callejón sin salida: es imposible establecer una jerarquía de intereses y de valores fundada en una ontología. En consecuencia, todos los discursos prácticos de toma de decisión, los discursos socio-políticos, que hacen intervenir necesariamente a los valores y los intereses, son declarados también

38 «... una lógica de los juicios de valor simplemente no existe» (N. de la T.).

irracionales, al igual que todas las decisiones del derecho. No hay una razón práctica. Todas estas consecuencias son particularmente inadmisibles para Perelman después de la Segunda Guerra Mundial.

En su búsqueda de un tratamiento positivo de los valores, llevado a cabo en colaboración con Olbrechts-Tyteca, Perelman se apoyó en una metodología (que presenta como inspirada en Frege) fundada en el estudio empírico de la manera en que los individuos justifican sus elecciones razonables. Siguiendo este método, llegó a redescubrir la *Retórica* y los *Tópicos* de Aristóteles, donde encontró instrumentos mejor adaptados a sus objetos de investigación. También llegó a redefinir su objetivo teórico ya no como una *lógica*, sino como una (*nueva*) *retórica*, que él habría llamado «dialéctica», si no hubiera sido por la referencia a Hegel, en esa época infranqueable (Perelman, 1980, pp. 457-8).

La cuestión de los valores no está solo en el origen del desarrollo de la nueva retórica, sino que constituye el fundamento permanente, como lo muestra el capítulo introductorio de la *Logique juridique [Lógica jurídica]* (1979), titulado «*La nueva retórica y los valores*». En general, Perelman valida la oposición hecho/valor, y a la vez sugiere que, detrás de todo hecho, o al menos de todo hecho considerado en un razonamiento práctico, hay una intervención de valor(es). Si una conclusión de razón práctica está forzosamente cargada de valores, es imposible derivarla de consideraciones fácticas. En otras palabras, las mismas premisas de las argumentaciones probables «often contain value judgments» (van Emmeren et al, 1995, p. 44)³⁹, es decir que estas premisas están orientadas o sesgadas por los valores; esto es precisamente lo que, en una perspectiva «lógica», lleva a rechazar los valores como fuente de petición de principio. La argumentación, según Perelman, podría definirse como una producción de racionalidad en un lenguaje irreductiblemente orientado por los valores. Plantear que, antes de la argumentación, se debe disminuir el sesgo sometiendo al lenguaje es una maniobra que está en las antípodas de esta perspectiva (Perelman, 1977, p. 36).

Los elementos fundamentales del sistema de Perelman de tratamiento de los valores son los siguientes.

El *Tratado* no propone una ontología de los valores, sino que se contenta con distinguir «los valores abstractos como la justicia o la verdad, y los valores concretos como Francia o la Iglesia» (*Tratado*, p. 105).

39 «a menudo contienen juicios de valor» (N. de la T.).

Los valores entran con frecuencia en contradicciones que un grupo puede a veces resolver parcialmente jerarquizándolos (*Tratado*, p. 107), pero esta solución del conflicto de valores es parcial.

El *Tratado* toma nota de la imposibilidad de determinar criterios que permitan caracterizar una clase de enunciados como juicios de valor: «*es un automóvil*» puede ser un juicio de hecho o un juicio de valor en un contexto determinado (no hay criterios que permitan diferenciar hecho y valor sin referencia al contexto, ver Dominicy *sd*, pp. 14–17). Pero «*es un verdadero automóvil*» es únicamente un juicio de valor. La técnica de *disociación* (Perelman, 1977, capítulo XI) está estrechamente vinculada con la extracción de juicios de valor en los juicios aparentemente de hecho; se la podría considerar como una operación valorización/desvalorización (descalificación), que consiste en dividir todo enunciado en dos enunciados de valor, uno valorado (orientado) positivamente y el otro negativamente.

La totalidad de los «objetos de la argumentación», es decir, de las categorías de datos utilizados en argumentación, y sobre los cuales se puede estar de acuerdo o en desacuerdo, se reparten en dos clases, *lo real* vs. *lo preferible*, oposición en la que se reconoce el antagonismo hecho/valor. La categoría de lo preferible agrupa «los valores, las jerarquías y los tópicos de lo preferible». La categoría de lo real está constituida por «los hechos, las verdades y las presunciones» (*Tratado*, p. 88). Esta oposición entre dos tipos «de objetos» repercute en el concepto de auditorio y de género retórico.

La noción de valor se define clásicamente en oposición a la de verdad, y los juicios de valor se oponen a los juicios de realidad: los hechos se constatan y se imponen, mientras que los juicios de valor deben justificarse y conforman el objeto de adhesión. El *Tratado* mantiene la oposición a título «precario» (*Tratado*, p. 680) y para debates particulares (ver más arriba). Se sigue que los valores «son objetos de acuerdo que no pretenden la adhesión del auditorio universal» (*Tratado*, p. 101), sino solamente de auditorios particulares. Por ende, los valores llamados universales «como la Verdad, el Bien, la Belleza, lo Absoluto» no lo son más que «a condición de no especificar su contenido». Son el «marco vacío» adaptado a todos los auditorios, y como tales, puras herramientas de persuasión (*Tratado*, p. 102).

El proceso de adquisición de valores es diferente del de adquisición de la verdad. Los valores se adquieren en particular a través de la educación y el lenguaje. Constituyen el objeto de refuerzos específicos a través del género epidíctico. Los géneros deliberativo y judicial son géneros argumentativos (que apuntan a la toma de decisión colectiva en situación de conflicto de puntos de vista); el epidíctico tiene un estatus muy diferentes, en la medida en que no admitiría la contradicción.

Su objeto es el refuerzo de la adhesión a los valores del grupo «sin los cuales los discursos que apuntan a la acción no podrían hallar el incentivo para *emocionar* y *commover* a sus auditorios» (Perelman, 1977, p. 33; el resaltado es mío).

Los valores son tratados mediante tópicos, que el *Tratado* define como «premisas de orden general que permiten fundar los valores y las jerarquías» y que corresponden a los accidentes de los *Tópicos* de Aristóteles (*Tratado*, p. 113): se trata en primer lugar de los de la cantidad, de la cualidad, de la permanencia, etc. Estos tópicos se distinguen de las «técnicas argumentativas», y de los tipos de argumentos, que el *Tratado* estudia, por otra parte, en gran detalle.

CAPÍTULO V

TEORÍA DE LAS FALACIAS: ¿UNA ARGUMENTACIÓN SIN SUJETO NI AFECTO?

La ruptura entre la retórica (argumentativa) y la teoría de la argumentación se plantea en torno a la cuestión de la persona y de las emociones. La teoría de la argumentación crítica llamada «estándar» introduce la noción de sofisma de emoción, o de falacia *ad passiones*, que hace de las emociones el principal contaminante del discurso. La teoría de las falacias es la única teoría de la argumentación que se ocupa realmente de las emociones, pero es para eliminarlas, como si el discurso argumentativo, para poder ser recibido, debiera primero expulsar a sus actores.

Literalmente, esta exigencia normativa haría del discurso argumentativo ideal un discurso no emotivo, es decir, un modo de expresión casi patológico que no puede proponerse como modelo para la argumentación común. La erradicación no es la única solución. Como todos los acontecimientos argumentativos, la emoción se administra en función de las restricciones de género y de situación, y las personas a cargo de esta administración son los participantes mismos del acontecimiento.

I. EL ENTUSIASMO POR LAS FALACIAS DE EMOCIÓN

La palabra retórica orienta las emociones y construye la persona en función de los intereses que definen al locutor en una situación en la que sus conclusiones son o pueden ser cuestionadas. La teoría crítica de la argumentación estima que el discurso no puede ser considerado racional a menos que el *ethos* esté rigurosamente depurado, regulado y despojado de afectos. Este reajuste del sistema de la argumentación, que deja de ser una lógica del sujeto para convertirse únicamente en una lógica de los objetos, recortados de los sujetos, es el objetivo de la teoría que Hamblin designa como el «tratamiento estándar» de las falacias. Una falacia es una «pseudoargumentación» para retomar el título de W. W. Fearnside, *Fallacies. The counterfeit of argument* [Falacias: La falsificación de la argumentación] (1959)⁴⁰. En *Fallacies* (1970, no traducido al francés), Hamblin presenta la historia de este concepto desde Aristóteles. Muestra las insuficiencias del «tratamiento estándar» y

⁴⁰ Citado en Hamblin (1970).

propone una aproximación a las falacias a partir de una lógica dialógica. Esta obra fundamental abrió el camino a los trabajos de la pragmadialéctica, a las obras de Woods y Walton (1989, 1992) y a la corriente de la lógica informal (*Informal logic*) de Blair y Johnson (1980). Pero el enfoque estándar sigue muy vivo en lo que concierne a la actitud hacia las emociones.

En general, hay dos actitudes prescriptivas respecto de las emociones: la retórica las instrumentaliza afirmando la prioridad de las emociones en el discurso público centrado en lo sociopolítico; la teoría de las *falacias* las rechaza radicalmente, en nombre de una crítica lógico-epistémica de las argumentaciones, incluidas las que aparecen en el lenguaje y las situaciones cotidianas.

Hay un *argumentum ad passiones*, que apela a las emociones, ya sea a las negativas, como el deseo de venganza, ya sea a las positivas, como el entusiasmo, en el que la emoción sustituye al razonamiento. El paquete de emociones agrupado bajo el término general de *pathos* queda invalidado con la etiqueta global de argumento *ad passiones*: «I add finally, when an argument is borrowed from any Topics which are suited to engage the Inclinations and Passions of the Hearers on the side of the speaker, rather than to convince the Judgment, this is Argumentum ad Passiones, an Address to the passions: or, if made publicly, 'tis called an Appeal to the People» (I. Watts, *Logick*, 1725, citado en Hamblin, 1970, p. 164)⁴¹. El caso más conocido de argumentación *ad passiones*, es decir, que apela a la emoción es quizás el *argumentum ad misericordiam*, la apelación a la compasión⁴². Se trata de una argumentación «engaging the hearer's emotions to the detriment of his good judgment» (Hamblin, 1970, p. 43)⁴³. Para el «tratamiento estándar» de las falacias, esta perversión del juicio por parte del sentimiento caracteriza a todas las formas de apelación a las emociones o a las pasiones.

En la literatura, se encuentran las expresiones «falacia *ad passiones*» o «argumento *ad passiones*». Nosotros usaremos ambas formas, sabiendo que ninguna de las dos son satisfactorias, pues a lo que se apunta es menos a una *forma de argumento*⁴⁴ que a un discurso marcado en todos los niveles por la emoción. Por otra parte, hablar de *falacia* es designar una forma de argumento y, al mismo tiempo evaluarlo negativamente, declararlo inválido, sofístico; hablar de *argumento* supone que se suspende, al menos

41 «Agrego, finalmente, que, cuando un argumento se toma prestado de cualquiera de los Tópicos que sirven para poner las Inclinations y las Pasiones de los Oyentes del lado del locutor, en lugar de convencer al Juicio, esto es un *Argumentum ad Passiones*, una apelación a las pasiones o, si se hace públicamente, se llama una Apelación a la Gente» (N. de la T.).

42 Por lo que sé, la literatura «estándar» sobre los paralogramas no aprovecha las ricas observaciones hechas por los antiguos retóricos sobre la *miseratio*, o apelación a la compasión. Cf. *Rhetorique à Herennius*, pp. 80-83.

43 «... que involucra las emociones del oyente, en detrimento de su buen juicio» (N. de la T.).

44 «Lo odio, por lo tanto lo condeno»: ver capítulo 5.

provisoriamente, la evaluación o, por lo menos, que se reconoce que la cuestión de la validez de la forma designada merece ser discutida.

La lista clásica de falacias aristotélicas⁴⁵ no menciona estas falacias de emoción. En cambio, se las encuentra masivamente en la enumeración hecha por Hamblin de «argumentos en *ad*», enumeración monótona y que entiende bien el ser: «the *argumentum ad hominem*, the a. *ad verecundiam*, the a. *ad misericordiam*, and the *argumenta ad ignorantiam*, *populum*, *baculum*, *passiones*, *superstitionem*, *imaginationem*, *invidiam* (envy), *crumenam* (purse), *quietem* (repose, conservatism), *metum* (fear), *fidem* (faith), *socordiam* (weak-mindedness), *superbiam* (pride), *odium* (hatred), *amicitiam* (friendship), *ludicrum* (dramatics), *captandum vulgus* (playing to the gallery), *fulmen* (thunderbolt), *vertiginem* (dizziness) and *a carcere* (from prison). We feel like adding *ad nauseam* – but even this has been said before» (Hamblin 1970, p. 41)⁴⁶. Todas las formas mencionadas en esta lista hacen referencia a las personas implicadas en la argumentación, a través de sus creencias, sus intereses y sus emociones.

Hamblin termina con la mención irónica de la expresión *ad nauseam*⁴⁷, que remite a una emoción, e incluso a una emoción de base, el hastío; no se sabe demasiado si ese hastío apunta al fondo o a la forma de ese discurso. Cada uno puede pensar evidentemente lo que quiera de esta forma de designar los argumentos; los apartados que siguen tratarán de aportar las aclaraciones necesarias.

Excursus: los nombres latinos de los argumentos

La terminología para designar los argumentos y las falacias utiliza, efectivamente, por lo general, etiquetas latinas. Este uso, quizás salvaje, del latín plantea un problema.

Puede verse en esto una supervivencia que se explica por la importancia que conservó, en la época moderna, el latín en el derecho, la filosofía y la lógica. El mantenimiento de este sistema de designación no es más extraño que el que, bien establecido, se usa para las figuras retóricas. Tendía a dotar al estudio crítico del razonamiento de un lenguaje técnico, que emitía al pasar un aroma de autoridad ciceroniana. Este empleo del latín es absolutamente comparable con el que se hace actualmente del inglés. Sin embargo, parece muy excluyente para el que no es

45 Ver anexo «Falacia, teoría de las falacias».

46 «... el *argumentum ad hominem*, el a. *ad verecundiam*, el a. *ad misericordiam*, y los *argumenta ad ignorantiam*, *populum*, *baculum*, *passiones*, *superstitionem*, *imaginationem*, *invidiam* (envidia), *crumenam* (bolsillo), *quietem* (repose, conservadurismo), *metum* (miedo), *fidem* (fe), *socordiam* (estupidez), *superbiam* (soberbia), *odium* (odio), *amicitiam* (amistad), *ludicrum* (divertimiento), *captandum vulgus* (para contentar al vulgo), *fulmen* (rayo), *vertiginem* (vértigo) y *a carcere* (desde la cárcel). Tenemos ganas de agregar *ad nauseam*, pero incluso eso ya se ha dicho antes» (N. de la T.).

47 En sentido estricto, la argumentación *ad nauseam* es un discurso que no hace más que repetir su conclusión.

latinista; en numerosos casos, este latín de ocasión aparece como erróneo, gratuito, chapurreado y finalmente ridículo, en particular, cuando existen términos franceses cuyo uso está bien establecido para designar el mismo tipo de argumento. Nos proponemos, además, mostrar que es superfluo, al menos, en lo que concierne al análisis de la emoción en la argumentación y en el discurso en general.

Sin embargo, estos rótulos latinos se encuentran constantemente en la literatura sobre las falacias, aunque no se los entienda, y jugaron y juegan todavía un papel cuando se trata de discutir la cuestión de lo emocional y de lo racional en el marco de la argumentación. Por esta razón, decidimos definirlos y comentarlos; a nuestro entender, esta cuestión nunca se trató sistemáticamente en la literatura sobre argumentación. El anexo «Las falacias en *ad*» propone, entonces, una lista de este tipo de falacias y, para algunas de ellas, una traducción del sustantivo latino y un equivalente en inglés y en francés. A riesgo de ser redundante, estos datos se retoman en nota cuando nos pareció que favorecía la lectura.

De un modo casi general, estos nombres latinos tienen la forma «argumento + locución latina (preposición latina + sustantivo latino)». Se usan tres preposiciones:

«argumento *ex* →»: argumento *ex datis*⁴⁸ (esta construcción en *ex* es la menos usual);

«argumento *ab*⁴⁹ →»: argumento *ab auctoritate*⁵⁰;

«argumento *ad* →»: argumento *ad passiones*⁵¹.

Los nombres «arg. *ex* →» y «arg. *ab* →» no se utilizan para designar formas de apelación a la emoción o al *ethos*. El nombre «arg. *ad* →», en cambio, es común para este tipo de designación. Se puede encontrar en Locke o en Bentham: Locke definió cuatro formas de argumento, *ad verecundiam*, *ad ignorantiam*, *ad hominem* y *ad iudicium* (Locke, 1690/[1972], §19–22). Bentham usa y define los rótulos *ad superstitionem*, *ad verecundiam*, *ad odium*, *ad metum*, *ad quietem*, *ad socordiam*, *ad iudicium*, *ad imaginationem*, *ad superbiam*, *ad invidiam* (Bentham, 1824/1996, *passim*).

48 Lat. *datum* 'don, presente'; el nombre *ex datis* se utiliza en inglés y en francés; ver más adelante, *ad hominem*.

49 *Ab* delante de vocal, *a* delante de consonante. Es el sintagma usado en latín clásico para designar los argumentos.

50 Lat. *auctoritas* 'autoridad'; inglés *argument from authority*; francés *argument d'autorité*.

51 Lat. *passio* 'pasión, emoción'; inglés *appeal to emotion*; francés *appel à la émotion*.

Esta forma de etiqueta no designa exclusivamente los argumentos que tienen un contenido emocional personal. Existen, en efecto, «argumentos *ad* –» orientados a las cosas. Es, por ejemplo, el caso de los argumentos de fondo, llamados *ad rem* y *ad iudicium*⁵².

Algunas etiquetas que designan argumentos *ad passiones* son muy poco usadas. Otras son moneda relativamente corriente en las teorías normativas de la argumentación; otras, finalmente, tienen una existencia parateórica, como *ad crumenam*, el argumento del bolsillo, que aparece en boca del narrador en el capítulo 37 de *Tristram Shandy*⁵³.

Los apartados que siguen se focalizan en el elemento personal (argumento etótico) y emocional de estas falacias; no pretenden resumir toda la bibliografía que trata sobre ellas.

II. EL ETHOS FALAZ

Comentando una cita de Whately sobre cuatro falacias en *ad* (*ad hominem* [o argumento personal], *ad verecundiam*, *ad populum* y *ad ignorantiam*⁵⁴), Walton señala que «when Whately characterized all [four]⁵⁵ of these *ad* fallacies as belonging to a special class of arguments, he contrasted them with the *argumentum ad rem* (argument towards the thing). He also added that the *argumentum ad iudicium* was probably the same thing as the *ad rem*. What Whately apparently meant here was that all [four]⁵⁶ of the *ad* fallacies listed have a “personal” element, meaning that they are source-based in some way, directed at a source or person (a participant in argument) rather than at just “the thing” itself. They have a “subjective” quality, as opposed to the objective

52 *Ad rem*: lat. *res* ‘realidad, cosa, punto de discusión, cuestión’; inglés *argument addressed to the thing, to the point, dealing with the matter ad hand*; francés *argument sur le fond*.

Ad iudicium: lat. *iudicium* ‘facultad de juzgar, tribunal, sentencia’; inglés 1. *argument appealing to the judgement*; 2. *to common sense; francés argument sur le fond*.

Ver anexo «Argumentos sobre el fondo: *Ad rem, ad iudicium*».

53 Sobre este tema de los rótulos latinos que designan formas de argumentación, se leerá con provecho el capítulo I, XXI de esta obra de Sterne, que cita ciertas falacias en *ad* muy conocidas y define algunas formas muy originales.

54 El argumento *ad hominem* (del latín ‘hombre’) solo tiene en cuenta las creencias del auditorio. El argumento *ad ignorantiam* (‘ignorancia’) valida una argumentación en el hecho de que no se ha encontrado algo mejor. La argumentación *ad populum* (‘pueblo’) corresponde al discurso demagógico. La argumentación *ad verecundiam* (‘modestia’) justifica el hecho de no atravesarse a contradecir porque se considera en una posición demasiado baja. Todas estas etiquetas se usan en inglés, en francés.

55 Walton habla de seis falacias en *ad*. Whately menciona seis rótulos en *ad*, de los cuales cuatro designan argumentos falaces (*ad hominem, ad verecundiam, ad populum, ad ignorantiam*) y dos son sinónimos: *ad rem* y *ad iudicium*, y designan una forma de argumentación considerada como potencialmente válida tanto para Whately como para Walton (Whately 1832/1858, p. 70).

56 Ídem.

evidence traditionally appealed to in argumentation» (Walton 1992, p. 6)⁵⁷.

Es esta dimensión subjetiva la que pretende eliminar la teoría estándar de las falacias. Este apartado recapitula las formas de argumentación fundadas en las creencias de un individuo o de un grupo particular; como estas creencias son, por una parte, siempre limitadas, y por otra, están articuladas en función de las emociones, los intereses, los valores y las urgencias subjetivas quedan automáticamente invalidadas por una lógica que pretende ser a la vez «pura» y «común».

Argumentos que suponen una evaluación de las consecuencias - Los argumentos por las consecuencias (*ad consequentiam*) y la refutación por las consecuencias absurdas (*ad incommodum*)⁵⁸ suponen una evaluación que hace intervenir a los valores y las emociones de la persona.

Todo depende, en efecto, de las consecuencias: si se trata de consecuencias lógicas, se está dentro del esquema de la deducción lógica y del razonamiento por el absurdo, forma de argumento válida que no hace intervenir en absoluto a la persona. Pero cuando se pasa al vínculo causal, que se reduce la mayor parte del tiempo al relato causal de la argumentación pragmática (Plantin, 1990, pp. 214–224), la persona interviene a través del sesgo de su evaluación de las consecuencias como positivas (*¡adoptemos la medida propuesta!* – arrebató emocional positivo) o negativas (*¡rechacemos la medida impuesta!* – arrebató emocional negativo).

Conclusiones extraídas de la falta de conocimiento de una persona (*ad ignorantiam*)⁵⁹ - Locke definió el argumento por ignorancia como la estrategia de aquel que exige que su adversario acepte su argumento o presente uno mejor (Locke 1690/[1972], L. IV, capítulo XVII, § 20). No hay aquí ninguna relación con una emoción, salvo, quizás, el deseo de llegar a una conclusión sobre el punto en cuestión. Esta conclusión no está establecida positivamente, sino simplemente a falta de una mejor, es decir, relacionada con un estado parcial de saber, o más bien de ignorancia de un grupo determinado.

57 «... cuando Whately caracterizó a estas [cuatro] falacias en *ad* como pertenecientes a una clase especial de argumentos, las contrastó con el *argumentum ad rem* (argumento que se orienta al asunto). También agregó que el *argumentum ad iudicium* era probablemente lo mismo que el *ad rem*. Lo que Whately aparentemente quería decir aquí era que estas [cuatro] falacias en *ad* mencionadas tienen un elemento “personal”, lo que significa que están basadas de algún modo en la fuente, dirigidas a una fuente o persona (un participante en el argumento) en lugar de al “asunto” mismo. Tienen una cualidad “subjetiva”, opuesta a la evidencia objetiva a la que se recurre tradicionalmente en la argumentación» (N. de la T.).

58 *Ad consequentiam*: lat. *consequentia*, ‘consecuencia, sucesión’; inglés *argument from consequences*; francés *argument par les conséquences*.

Ad incommodum: lat. *incommodum*, ‘inconveniente, desventaja’; inglés *reduction to the uncomfortable*; francés *argument qui jette dans l’inconvénient* (Bossuet), o *réfutation par les conséquences indésirables*.

59 *Ad ignorantiam*: lat. *ignorantia* ‘estado de ignorancia’; inglés *appeal to ignorance*; francés *argument par l’ignorance*.

Argumentos fundados en premisas no universales, pero admitidas por una persona o por un grupo: argumento *ad hominem*⁶⁰, argumento *ad numerum*⁶¹– El rótulo *ad hominem* se conserva así en francés. La argumentación *ad hominem* es un juego que desarrolla y rearticula los actos, las creencias o las palabras del interlocutor. Está, por ende, ligada de manera intrínseca con el ethos del interlocutor en su dimensión de experto.

En su variante negativa, sirve para deslegitimar a un interlocutor, mostrando que actúa, piensa o habla de forma contradictoria. En su versión positiva, corresponde a un razonamiento que parte de las creencias, de los deseos y de los discursos de alguien para desarrollar sus consecuencias (se habla entonces más precisamente de argumentación *ex datis*). El consejero del príncipe, en principio, aconseja *ex datis*.

En sus dos formas, la argumentación *ad hominem* no tiene nada de emocional, a diferencia del ataque personal *ad hominem*, llamado *abusive ad hominem*, o *ad personam*, que está ligado esencialmente a la emoción. Las reglas de cortesía habituales lo reprueban y, si es necesario, el juez lo condena.

El argumento de la gran cantidad está vinculado con el argumento *ad populum* (apelación al pueblo, apelación a las masas), así como con el argumento de autoridad. Una creencia ya no se valida por la calidad de la persona que la sostiene (como en *ad verecundiam*), ni por el hecho de que alguien la sostiene (*ad hominem*), sino por la cantidad de aquellos que la han adoptado. En este caso puede haber una estrategia psicológica de afiliación al grupo.

Argumentos fundados en premisas declaradas inválidas: apelación a la fe⁶², a la imaginación, a creencias estúpidas o supersticiosas⁶³ – Como en el caso del argumento *ad hominem* y el argumento *ad numerum*, estas premisas admitidas en el seno de ciertos grupos se dicen falaces porque no son universales. Se trata de argumentos extraídos no de las cosas en sí mismas (*ad rem*), sino de creencias, de representaciones consideradas falsas, inválidas por religiosas, supersticiosas, imaginarias o simplemente estúpidas, por el evaluador que habla en nombre de lo verdadero. La fe, la superstición, la imaginación, la estupidez no son emociones, a menos que

60 *Ad hominem*: lat. *homo* ‘ser humano’; rótulo utilizado en inglés y en francés.

61 *Ad numerum*: lat. *numerus* ‘número’; inglés *appeal to the number*; francés *argument du grand nombre*

62 Ver anexo «*Ad fidem*».

63 *Ad fidem*: lat. *fides* ‘fe’; inglés *appeal to faith*; francés *appel à la foi*.

Ad imaginationem: lat. *imaginatio* ‘imaginación’; inglés *appeal to imagination*; francés *appel à la imagination*.

Ad socordiam: lat. *socordia* ‘estupidez’; inglés *appeal to stupidity*; francés *appel à la stupidité*.

Ad superstitionem: lat. *superstitio* ‘superstición’; inglés *appeal to superstition*; francés *appel à la superstition*.

Los dos últimos rótulos son de Bentham.

se caracterice como «emocionales» todas las creencias que no se comparten. Estas aproximaciones pueden parecer extrañas, pero están muy presentes en la bibliografía, como testimonio de la asociación de las pasiones con la imaginación, los prejuicios y los ídolos baconianos (Perelman y Olbrechts-Tyteca, 1958/1976, pp. 629-631; p. 691; ver capítulo 4).

En el caso general, el rótulo que designa un tipo de argumento especifica el contenido del argumento: el argumento hace referencia a la autoridad, a las consecuencias, a las creencias de la persona, a la emoción en general o a una en particular, etc.; después este argumento eventualmente es evaluado en una segunda etapa normativa. Para los casos que nos ocupan, el rótulo es directamente normativo, no se puede decir que tal argumento apela a la estupidez, a la superstición, o a la imaginación sin invalidarlo; no todo el mundo estará de acuerdo en meter en el mismo saco a *la apelación a la fe*, que representa una categoría esencial en teología (ver anexo 4, *Ad fidem*). Estas diferentes *apelaciones* se fundan en los mecanismos del razonamiento *ex datis*, su única especificidad es partir de creencias que el evaluador no comparte, y quizás, por excelentes motivos.

Para todas estas formas, es la persona en tanto que síntesis de representaciones intelectuales la que está en juego. Este sistema no cuestiona, o como segunda intención solamente, las emociones. Va por otro camino que la falacia ejemplar *ad verecundiam* en la articulación que opera de las emociones respecto de la autoridad: es la *falacia etórica (ad mores)* por excelencia.

¿Autoridad o pusilanimidad? *Ad verecundiam*, o la modestia mal ubicada -

La categoría del ethos tiene una dimensión patémica que debe ser tratada en el marco general de una teoría del afecto en el discurso; se deduce que la prohibición que ciertas teorías críticas de la argumentación hacen pesar sobre las emociones incumbe obligatoriamente al ethos. La dimensión patémica está al servicio de una intención estratégica: no se trata de compartir la emoción para alegrarse o sufrir en común, sino de funcionalizarla y canalizarla en función de un objetivo práctico. En cuanto a la dimensión autoritaria del ethos, está en el centro de las preocupaciones de la teoría argumentativa, y se trata bajo el nombre de argumento *ad verecundiam*.

Locke propuso con el nombre de falacia *ad verecundiam* una crítica radical a la autoridad etórica. Las teorías de la argumentación traducen a veces «argumento *ad verecundiam*» como «argumento de autoridad», ahora bien, la palabra latina *verecundia* significa ‘modestia’, como bien lo precisa Locke: el argumento *ad verecundiam* es un argumento de autoridad, con la reserva de que se trata casi exactamente de lo contrario. Es, entonces, necesario volver a la muy clara definición que da Locke: «el primero [de estos argumentos] es citar las opiniones de personas que, por su

inteligencia, por su conocimiento, por la eminencia de su rango, por su poder, o por cualquier otra razón, se hicieron un nombre y establecieron su reputación en la estima común con una especie de autoridad. Cuando los hombres son elevados a cierta dignidad, se cree que no conviene mucho contradecirlos en lo que sea, y que es ofender a la modestia cuestionar la autoridad de aquellos que ya la poseen. Cuando un hombre no se rinde de inmediato a las decisiones de autores aprobados que otros abrazan con sumisión y respeto, se censura como un hombre demasiado lleno de vanidad, y se considera una gran insolencia que un hombre ose establecer un sentimiento particular y sostenerlo contra el torrente de la antigüedad, u oponerse al de un doctor erudito, o de algún famoso escritor. Esta es la razón por la que el que puede apoyar sus opiniones en un autoridad de este tipo cree desde allí estar en el derecho de pretender la victoria, y muy presuroso tilda de desvergonzado a cualquiera que se atreva a atacarlo. Esto es lo que puede llamarse, a mi entender, un argumento *ad verecundiam*» (Locke, 1690/[1972], L. IV, capítulo XVII, §19).

La situación puesta en escena es la de una interacción, en la que una de las partes «cita» una opinión que tiene autoridad; el personaje al que se atribuye la autoridad combina los efectos del *ethos* y de la *expertise*. Se desprende de los elementos de los retratos contenidos en este pasaje que la autoridad a la que se trataría de oponer posee el *ethos* de reputación, derivado del estatus social (*rango, poder, dignidad*), o intelectual (*conocimiento, autor aprobado, doctor erudito, famoso escritor*); no se menciona explícitamente la autoridad religiosa.

Cabe destacar que Locke no censura este uso de opiniones autorizadas en un primer turno de habla. Luego, esto puede encadenarse con un segundo turno que lo cuestiona, contradiciéndolo directamente o solo indirectamente, teniendo en cuenta un sentimiento particular diferente. El problema surge, entonces, en un tercer turno, que pretende imponer silencio a la objeción, no refutándola en el fondo (adoptando una línea argumentativa que Locke llama *ad iudicium*), sino realizando una evaluación negativa de la persona que la sostiene (ataque personal, llamado *ad personam*)⁶⁴, a la que se le atribuye un defecto de carácter moral: la refutación hiere la modestia, denota *vanidad, insolencia, desvergüenza*.

El problema no está, entonces, localizado en el primer turno en el que se afirma la autoridad, sino en el tercero, que hace imposible la discusión de aquello que ha sido mencionado sobre la base de la autoridad. Como indica el rótulo «argumento de la modestia», la falacia es cometida o bien por el que realiza la maniobra de

⁶⁴ A una evaluación laudatoria de la persona citada en el primer turno responde una evaluación negativa del que la contradice. En ambos casos, la discusión sobre las opiniones es reemplazada por una evaluación de las personas que las sostienen.

intimidación⁶⁵, o bien por el que no formula la objeción por temor al insulto que va a recibir, o porque ha interiorizado su propia insuficiencia: es una falacia no de autoridad, sino de pusilanimidad.

El problema de la autoridad es reencuadrado por Locke como el de la interacción autoritaria, es decir, un diálogo en el que se hace uso de una autoridad, en el primer turno de habla, a través de una cita, y en el tercer turno se impone el silencio en nombre de la autoridad, considerando entonces que la autoridad citada da a quien la cita el poder de hacer callar a su oponente, es decir, de cerrar la discusión. Por ende, el problema reside menos en la afirmación de autoridad (el locutor no puede hablar desde otro lugar que desde la posición que es suya, con su cuerpo, en su sociedad, en su comunidad de pensamiento, y en su tiempo), que en la posibilidad de contradecir a la autoridad. La modestia, el respeto de las fachadas, las reglas de cortesía, la preferencia por el acuerdo son inhibidores intelectuales.

Se concluye que lo que es falaz o no es el intercambio en su totalidad. Es imposible decir si el enunciado: «¡Lo dijo el maestro!» es o no falaz. Todo depende de su posición en el diálogo: si se trata de un enunciado de apertura, no lo es; si se trata de un enunciado de cierre de la interacción –*magister locutus est*: «El Maestro habló», sobreentendido, «hay que callarse»–, lo es. No trataremos más aquí la cuestión del argumento de autoridad y los contradiscursos que pueden oponerse a él. Las teorías contemporáneas de la argumentación se limitan a tener en cuenta muy a menudo la autoridad cognitiva, y no hablan de la autoridad carismática y administrativa, recortando así la autoridad de las emociones y del poder.

Cómo liberarse de un ethos invasor

La producción del *ethos* es una maniobra estratégica por la cual el orador se esfuerza por ser creíble para acreditar su discurso. Lanza a su persona al campo de batalla; ahora bien, la teoría crítica de la argumentación odia ver que el decir se mezcla con lo dicho y que las personas se lanzan, o son lanzadas, al ruedo. Por eso, *protege al locutor* con una crítica del *ethos* como crítica del argumento de autoridad, y *protege al locutor* no aceptando los argumentos *ad personam*, para centrarse únicamente en los objetos involucrados.

Si se postula que solo son válidos los argumentos sobre las cosas mismas, el *ethos* no es más que una forma de influencia emocional, una tentativa falaz de intimidación del oponente, que busca inhibir la libre crítica. El receptor debe liberarse metódicamente de esta influencia si quiere tener alguna posibilidad de avanzar hacia la verdad, al

65 Por un recurso a la «ley de modestia». Es esta regla de cortesía la que se declara falaz en un contexto argumentativo.

menos de pensar y hablar de un modo pertinente. En consecuencia, por una parte, la sumisión del *ethos* retórico se analiza como falacia de modestia (*ad verecundiam*); por otra parte, el *ethos* retórico mismo se explicita discursivamente como argumento de autoridad. Ahora bien, este argumento de autoridad, en tanto que satisface la condición de proposicionalidad es accesible a la refutación; su autoridad interviene como prueba periférica, por defecto, y puede ser evaluada, principalmente en el marco de una problemática de la *expertise* o de la competencia sobre el punto en cuestión.

III. LAS EMOCIONES FALACES

Es necesario ponerse en guardia. La terminología de la argumentación aplicada a la observación crítica de la emoción en el discurso es problemática. Un argumento es algo así como un conjunto de enunciados que sostienen una conclusión; ciertamente, se pueden encontrar discursos como: «¡A beber, por el amor de Dios!», en los que se invoca directamente una emoción para apoyar una demanda de acción. Pero, en general, la emoción, la expresión del compromiso personal en el discurso, no son más que fenómenos discursivos limitados, parciales, estrictamente asignables a una palabra o a un enunciado; se desvanecen en todo un discurso. Esa es la razón por la que se hablará generalmente de «discurso que apela a (tal o tal) emoción» o de «apelación a la emoción». En consecuencia, nos propondremos abandonar este enfoque parcial de la emoción en beneficio de uno general, de múltiples niveles, cuando se trate de sentar las bases de una teoría de la emoción en el discurso.

La cruzada contra el mal: el entusiasmo contra las falacias de emoción

La problemática de las emociones es esencial para la retórica argumentativa, preocupada por la eficacia social de la palabra y, en consecuencia, preocupada por la adecuación descriptiva. La teoría estándar de las falacias, cuya influencia sigue siendo fuerte en los enfoques normativos de la argumentación, parece pensar que todo iría mejor en un mundo finalmente racional —si no razonable—, si pudiéramos eliminar las emociones. Esta condena de las emociones debe tener en sí misma algo de pasional, si se juzga por el éxito que encuentra en las páginas de Internet en las que se trata el tema de la argumentación y de las falacias.

Introducir un afecto en el discurso sería cometer un sofisma de apelación a las emociones. A modo de ejemplo, la siguiente lista de falacias de emoción está extraída del sitio, por otra parte muy útil, de la *Internet Encyclopedia of Philosophy*⁶⁶:

⁶⁶ *Internet Encyclopedia of Philosophy*, abreviado como IEP. <<http://www.iep.utm.edu/fallacy.htm>>.

*abusive ad hominem*⁶⁷

*ad baculum > scare tactics*⁶⁸

*ad crumenam > appeal to money*⁶⁹

*ad misericordiam > appeal to emotions*⁷⁰

*ad novitatem > bandwagon*⁷¹

*ad numerum > appeal to the people*⁷²

*ad populum > appeal to the people*⁷³

*ad verecundiam > appeal to authority*⁷⁴

*appeal to*⁷⁵:

– *emotions: anger, fear, grief, love, outrage, pity, pride, sexuality,*

*sympathy, relief, and so forth*⁷⁶.

– *force > scare tactic*⁷⁷

– *to the masses*⁷⁸

67 injurias *ad hominem* (N. de la T.).

68 tácticas de amedrentamiento (N. de la T.).

69 apelación al dinero (N. de la T.).

70 apelación a las emociones (N. de la T.).

71 lo que está de moda (N. de la T.).

72 apelación al pueblo (N. de la T.).

73 apelación al pueblo (N. de la T.).

74 apelación a la autoridad (N. de la T.).

75 apelación a (N. de la T.).

76 a las emociones: enojo, miedo, dolor, amor, indignación, compasión, arrogancia, sexualidad, simpatía, alivio, etc. (N. de la T.).

77 a la fuerza > tácticas de amedrentamiento (N. de la T.).

78 a las masas (N. de la T.).

– *to the people*⁷⁹

– *pity > emotions*⁸⁰

– *snobbery > emotions*⁸¹

– *vanity > emotions*⁸²

*argument from*⁸³:

– *outrage > emotions*⁸⁴

– *popularity > appeal to the people*⁸⁵

– *misleading vividness*⁸⁶

*pathetic fallacy*⁸⁷

*smear tactics*⁸⁸

*superstitious thinking*⁸⁹

Como se ve, el rótulo en «*ad-*» se utiliza para designar los argumentos que tienen un contenido emocional evidente, que hacen intervenir intereses o que ponen en juego a la persona. En detalle, los tipos de maniobras argumentativas mencionadas son a veces poco claros, las definiciones propuestas son escasas, a menudo elípticas y a veces contradictorias; y el sentido de la expresión en contexto suele parecer muy

79 al pueblo (N. de la T).

80 la compasión > emociones (N. de la T).

81 el esnobismo despreciativo > emociones (N. de la T).

82 la vanidad > emociones (N. de la T).

83 argumento desde (N. de la T).

84 la indignación > emociones (N. de la T).

85 la popularidad > apelación al pueblo (N. de la T).

86 intensidad que lleva a error (N. de la T).

87 falacia patética (N. de la T).

88 tácticas difamatorias (N. de la T).

89 [pensamiento supersticioso] (N. de la T).

alejado del sentido de la expresión latina. Eso no impide que el sentido general de la maniobra sea perfectamente coherente aunque nunca esté, a mi entender, explicitado en la literatura sobre las falacias: se trata de excluir del discurso racional-razonable toda dimensión patémica, es decir, de fundar una visión antirretórica del discurso argumentativo.

Se puede mostrar esto examinando los principales rótulos de los que se podría pensar que se usan para disuadir al lector de interesarse seriamente en el vínculo de lo racional y lo emocional en el discurso argumentativo; no obstante, vale la pena hacer de una buena vez el recorrido. Los rótulos que se mencionarán, como se utilizan sobre todo en la bibliografía en inglés sobre las falacias, conservan su nombre inglés. A modo de sugerencia, se han señalado cuáles de estas falacias de emoción son pecados o virtudes⁹⁰. Los comentarios exponen las primeras cuestiones que surgen si se decide considerar como falaces los discursos que movilizan estas emociones.

Emociones en general - La apelación a las emociones, cualesquiera que sean, está prohibida con muchos nombres, *pathetic fallacy* [falacia patética], o falacia *ad passiones*, como lo testimonia la lista citada anteriormente, que enumera *el enojo, el miedo, el dolor, el amor, la indignación, la compasión, la arrogancia, la sexualidad, la simpatía, el alivio*, etc. [*anger, fear, grief, love, outrage, pity, pride, sexuality, sympathy, relief, and so forth*]; las entradas particulares agregan las falacias del *esnobismo despreciativo* [*snobbery*] y la vanidad [*vanity*]. Todo el campo de lo emocional queda cubierto por esta enumeración abierta⁹¹.

Amistad⁹² - La apelación a la amistad es un recurso fundamental del *pathos* aristotélico (ver capítulo 2). Se puede invocar un lazo de amistad para respaldar un pedido para que el otro crea o haga. No necesariamente se cree algo porque un amigo lo afirma, pero no es tonto creer más fácilmente en los amigos: ellos, por cierto, pueden engañarse, pero, al menos, por definición, no buscan engañarnos. Si se trata de un pedido para hacer algo, entonces, por supuesto, el argumento es bueno: ayuda más fácilmente a mis amigos que a un desconocido que, por otra parte, en general ni siquiera me lo pide. Si necesito ayuda, recorro primero a mis amigos y a

90 Ver en el capítulo 5 el anexo «Pecado».

91 La estigmatización de un discurso como pasional y *por ende* «lógico» es un procedimiento típico del modo de hacer del teórico de las falacias: «Yo, en mi calidad de lógico, estoy habilitado para realizar un diagnóstico científico de este discurso, y lo declaro perverso y pervertido por la emoción» —un argumento *ad fallaciam* (Plantín, 1995a)—. Hay que resaltar que el *Tratado de la argumentación* escapa a este facilismo, reduciendo de un golpe, sin mencionarlas, pero de un modo decisivo, las afirmaciones de la teoría de las falacias, para hacer de esta noción no un concepto teórico, sino simplemente un instrumento cómodo para los actores involucrados en la discusión (ver capítulo 3).

92 *Ad amicitiam*, lat. *amicitia* 'amistad'; inglés *argument from friendship*; francés *appel à l'amitié*.

mis familiares, si es que los tengo. Además, como decir que uno es amigo de alguien es decir que uno empatiza con él, que siente las cosas como él, esta comunidad de sentimientos permite la economía de la argumentación.

El amor se une a la amistad en la lista de falacias. Se lamenta vivamente que incluso el *sex appeal* (la apelación a la sexualidad) no escape a la condena.

Odio y desprecio⁹³ - El par amistad/odio es uno de los fundamentales de la *Retórica* de Aristóteles. En la teología cristiana, la apelación al odio es un pecado (por el contrario, se postula «*Ámense, o al menos apóyense los unos a los otros*»). El caso del argumento de «apelación al odio», que puede ser hacia un grupo o una persona, es ejemplar. El lógico, como tal, no tiene nada que decir sobre el discurso del odio. El ciudadano, el militante, el moralista, el politólogo, y evidentemente el juez, mucho. Decidir si un discurso debe ser rechazado como discurso de odio no es asunto del lógico, sino de todas las personas a las que concierne ese discurso⁹⁴, y son numerosas.

Indignación, enojo - El término inglés *outrage* designa una falacia de emoción. La palabra *outrage* designa o bien un acto violento y cruel, o bien la indignación violenta provocada por un acto de este tipo. Como no se puede creer que esto último sea declarado falaz, hay que pensar, entonces, que son declarados falaces los actos de crueldad, que es lo menos que se debe hacer. Se puede considerar que el rótulo no es más que otra designación de la falacia del ataque personal, llamada «*abusive ad hominem*».

Ataque personal⁹⁵ - El especialista en falacias argumentativas declara falaces las «*abusive ad hominem*» [injurias *ad hominem*] así como las «*smear tactics*» [tácticas de difamación]. Este refuerzo es bienvenido, pero en realidad las normas de la buena educación ya las prohíben y, cuando eso no es suficiente, existe, por una parte, la justicia, y por otra parte, la libertad de llamar *crápula* a un *crápula*.

Todo el mundo está de acuerdo en condenar la injuria y la calumnia, el moralista, el religioso y el juez lo hacen independientemente del «lógico», pero si este tiene la absoluta necesidad de contribuir⁹⁶, ¿por qué no hacerlo? Pero al hacerlo *en tanto que lógico de la argumentación común*, pone a los estudios sobre la argumentación en un callejón sin salida quizás patológico (ver más adelante).

93 *Ad odium*, lat. *odium* 'odio, antipatía'; inglés *appeal to hatred, to spite*.

94 Ver anexo 2 «¿Quién evalúa las falacias?».

95 *Ad personam*, lat. *persona* 'máscara, rol, persona'; inglés *abusive ad hominem*; francés *attaque personnelle*.

96 Con el riesgo, por otra parte, de cometer la falacia de *bandwagon* [lo que está de moda].

Apatía, inercia⁹⁷ - La apatía, la inercia son designaciones relativamente negativas del nivel de base an-emocional, es decir, del estado de calma, sobre el que se desata la emoción, del que parte y al que regresa.

Bentham hace del *topos* «¡Déjenos tranquilos con sus proposiciones!» una falacia política (*ad quietem*) que apunta a dificultar las innovaciones (Bentham, 1824/1996). Aristóteles opone la calma al enojo (ver capítulo 2). El problema discursivo es evidente: ¿cómo restablecer la calma en una multitud excitada? Es difícil sostener que esta operación sea sistemáticamente engañosa o falaz.

Envidia - Los discursos que tienden a hacer que A envidie de B son declarados falaces. La envidia es vil, no es solo una falacia, sino un pecado. Desde el punto de vista ya no religioso sino argumentativo, se puede acercar la envidia a la emulación (ver capítulo 2), que es una especie de virtud.

Orgullo, arrogancia⁹⁸ - La soberbia es un pecado, e incluso capital (es decir, la fuente de donde derivan otros pecados).

En el terreno político, Bentham utiliza el rótulo *ad superbiam* [*popular corruption*] para designar los discursos que desarrollan el *topos* «el pueblo está corrompido (solo cuentan las *élites*)», que considera como falaces (Bentham, 1824/1996). Es el argumento simétrico del argumento demagógico (*ad populum*).

Se puede considerar que la arrogancia es el nombre peyorativo de la dignidad (ver dignidad), y por este sesgo se vincula con la problemática de la emulación.

Modestia⁹⁹ - A la falacia-pecado del orgullo se opone la modestia (lat. *verecundia*), por más que sea una dulce virtud, no deja de ser una falacia. La falacia de modestia la comete el que, por respeto¹⁰⁰, se inclina ante el discurso de un *ethos* fuerte; es una falacia de sumisión a un *ethos* invasor (ver más arriba). La modestia, la vergüenza (*verecundia*) es una mezcla de miedo y de falsa humildad —el *respeto humano* de nuestras abuelas— que hace que uno no se atreva a sostener públicamente su fe y dar testimonio de la verdad.

97 *Ad quietem*, lat. *quies* ‘repose, neutralidad política, tranquilidad’; inglés *appeal to repose, conservatism*; francés *appel à la tranquillité, argument laissez-nous tranquilles!*.

98 *Ad superbiam*, lat. *superbia* ‘orgullo, arrogancia; despotismo’; inglés *argument of popular corruption*; francés *appel au mépris des masses, argument du peuple corrompu*.

99 *Ad verecundiam*, lat. *verecundia* ‘respeto, modestia, miedo a la vergüenza’; a menudo se traduce en inglés como *argument from authority*; francés *argument de la modestie*.

100 *Ad reverentiam*, lat. *reverentia* ‘temor respetuoso’; inglés *argument from respect*; francés *argument du respect*.

Miedo¹⁰¹ y **deseo** - La apelación al miedo es un nombre genérico de la familia de discursos sobre «las amenazas» que construyen el miedo. Estos discursos son de dos tipos, según si el locutor se presenta amenazando o como amenazado. En este segundo sentido, el discurso que amenaza ha sido abundantemente designado como:

- Amenaza del palo (*ad baculum*), que metonímicamente apela a la fuerza, a la coacción, a la estrategia del miedo;
- Amenaza de la prisión (*ad carcerem*);
- Amenaza metafórica del rayo (*ad fulmen*, que dio en francés *fulminer* (con amenazas));
- Amenaza del dinero. La *appeal to money* (apelación al dinero) se define como una argumentación que valida un enunciado porque quien lo sostiene es rico: «es rico, lo que dice es verdad, sus decisiones son justas, sus elecciones son correctas y sus gustos sutiles; yo le creo y sigo su ejemplo» (*IEP*)¹⁰². Se puede apelar igualmente al «argumento del bolsillo», el argumento de la zanahoria y del palo del que impone sus decisiones por sanciones («castigar con el dinero») y recompensas: «Trabajen más, si no, serán despedidos» (amenaza); «Trabajen más, ganarán más» (recompensa).

«Meter miedo» (*scare tactics*) está estigmatizado en inglés y en latín, como una falacia de *appeal to force*, *ad baculum*. «Que los buenos se regocijen y que los malvados tiemblen»: ¿sería falaz hacer temblar a los malvados y aterrorizar a los terroristas? ¿La disuasión nuclear es, también, falaz? El discurso social del miedo no es evidentemente un asunto para el «lógico» como tal, sino para el político, o simplemente para el ciudadano.

101 *Ad metum*, lat. *metus* 'miedo, temor'; inglés *argument from fear*, *appeal to fear*; francés *appel à la peur*.
Ad baculum, lat. *baculum* 'bastón, cetro'; inglés *ad baculum*, *argument from the stick*; francés *argument du bâton*.
Ad carcerem, lat. *carcer* 'prisión'; amenaza de la prisión.
Ad fulmen, lat. *fulmen* 'rayo'; metafóricamente, violencia.
Ad crumenam, lat. *crumena* 'bolsa'; inglés *argument to the purse*; francés *argument du portefeuille*.

102 El argumento *ad Lazarum* es el opuesto: «Es pobre, por lo tanto, dice la verdad» (Lázaro es el pobre de la parábola del Evangelio). Este argumento es de la familia del argumento de los simples: pobres, niños («la verdad sale de la boca de los pequeños») o los campesinos del Danubio de La Fontaine.

Compasión¹⁰³ - Como la modestia, si bien la compasión es una virtud, también es falaz. Que la *appeal to pity* (apelación a la compasión) sea falaz planteará un problema no solo a los buenos católicos en medio de la misa, en el momento de cantar «*Kyrie Eleison*» («¡Señor, ten piedad!»), sino también a los especialistas de Roma, para quienes la apelación a la clemencia del pueblo –*provocatio ad populum*– es un derecho absoluto del pueblo republicano. Se dejará al teólogo y al historiador el cuidado de decir qué es y cómo funciona esta invocación o este derecho, en los grupos sociales involucrados.

La risa y los sentimientos populares - La lista de Hamblin menciona «*ad ludicrum* (dramatics), *ad captandum vulgus*¹⁰⁴ (playing to the gallery)». La expresión «playing to the gallery», o «playing to the crowd» se dice de un actor cuyo juego demagógico apela a los gustos populares. El argumento extiende analógicamente esta estigmatización del histrionismo al orador que *divierte al público*.

Entusiasmo - Desde el punto de vista de su trasfondo emocional, se pueden reagrupar diferentes rótulos que parecen funcionar todas más o menos en relación con los halagos, para conseguir el entusiasmo del grupo, pero que pueden también ser analizados como simples falacias de conformismo.

Ad populum¹⁰⁵ - La expresión latina «argumento *ad populum*» se usa, particularmente en inglés. Se la puede traducir como apelación al pueblo, discurso demagógico, quizás, pero no forzosamente como «argumento populista». *Ad numerum*, *bandwagon* pertenecen a la misma familia. Esta falacia tiene un componente emocional en la medida en que está vinculada negativamente con el odio y el fanatismo, y positivamente con el entusiasmo.

Argumento de la novedad [*ad novitatem*]¹⁰⁶ y *bandwagon fallacy* - La *IEP* acerca el argumento de la novedad del argumento del *bandwagon*. El *bandwagon* es literalmente el carromato decorado que pasea a la orquesta a través del pueblo, y que todo el mundo sigue con alegría y entusiasmo¹⁰⁷. Metafóricamente, seguir al *bandwagon* o subirse en él es, entonces, unirse al movimiento de la masa, a una

103 *Ad misericordiam*, lat. *miser cordia* ‘compasión, piedad’; inglés *appeal to pity*; francés *appel à la pitié*.

104 *Ad ludicrum*, lat. *ludicrum* ‘juego, espectáculo’; inglés *dramatics*; francés *théâtralisme*.
Ad captandum vulgus, lat. *captare* ‘tratar de asir, intentar ganar por insinuación’; *vulgus* ‘público, populacho’.

105 *Ad populum*, lat. *populus* ‘pueblo romano, por oposición a la plebe o al senado’; inglés *ad populum*, *appeal to people*, *argument from popularity*; francés *ad populum*, *argument démagoïque*.

106 *Ad novitatem*, lat. *novitas* ‘novedad, condición de un hombre que, por primera vez en su familia, llega a los honores’.

107 El término pertenece al vocabulario del circo; fue inventado por P. T. Barnum en 1855. (The American Heritage® Dictionary of the English Language).

emoción popular, en el sentido etimológico. Hablar de *bandwagon fallacy* es, por ende, condenar al seguir a otros: se hace algo solo porque eso divierte a mucha gente. Esta falacia es una especie de argumento de la gran cantidad, y está igualmente vinculada con *ad populum*. Estigmatiza el comportamiento de quien se sube al tren en marcha, con la diferencia de que el que toma el tren en marcha no lo hace siempre con entusiasmo.

A priori, hay algo diferente en *ad novitatem*, ya que el *bandwagon* no es necesariamente nuevo. El argumento de la novedad es sobre todo el que se expresa por los topos como «*es maravilloso, acaba de salir*»; o que supone que el último descubrimiento tecnológico presenta un mejor servicio que todo lo anterior. Se podría hablar de argumento de la novedad en el caso de una discusión: «*la última publicación sobre una cuestión discutida es la mejor, el último que se expresó sobre un problema es el que tiene razón*».

Argumento de la gran cantidad¹⁰⁸ - Está vinculado con el argumento *ad populum* [*appeal to the people, appeal to the masses*], así como al de autoridad.

La misma estigmatización pesa, entonces, sobre distintas formas de apelación al pueblo: *ad numerum, ad populum, «appeal to the masses*», y otros «*arguments form popularity*». ¿Hay que considerar como falaz la apelación de la Asamblea Nacional francesa del 11 de julio de 1792 que declaraba: «*¡La Patria está en peligro!*», y por ende, mal fundado el entusiasmo popular que suscitó? Se piense lo que se piense del patriotismo y de los discursos patrióticos, todo buen ciudadano querría debatir un poco, en lugar de aceptar el manual que declara *a priori* que todo esto es falaz.

El entusiasmo es ciertamente uno de los recursos de la «*bandwagon fallacy, ad novitatem*» y del fanatismo en general. No se trata, entonces, de poner en caja el paso de todos los entusiastas, pero se le puede pedir al «lógico» que deje al politólogo o al moralista un espacio en el que pueda expresarse una palabra más informada y más matizada. Más cerca del campo de la argumentación, el orador mismo resulta sumamente sospechoso si endosa un ethos entusiasta, por esta razón, está previsto un pecado de palabra, la «*misleading vividness*» [intensidad que lleva a error]. Habrá problemas para no deducir, por aplicación del topos de los contrarios (fundamentalmente falaz), que entonces se debe considerar la «*honest dumbness*» [la mudez honesta] como una virtud del discurso, bien entendida, agregando, como contrapartida, una falacia de la «*misleading dullness*» [estupidez que lleva a error].

¹⁰⁸ *Ad numerum*, lat. *numerus* 'número, multitud'; inglés *appeal to the number, argument from number*; francés *argument du grand nombre*.

Inversión: el pathos, de prueba a falacia

Si recapitulamos las emociones halladas en la literatura sobre las falacias, encontramos:

la amistad, la simpatía (*ad amicitiam*);

la diversión, la alegría (*ad captandum vulgus, ad lucrificum*);

la apatía, la pereza (*ad quietem*);

el dolor (*grief*);

el enojo, la indignación (*anger*);

el deseo: deseo de dinero (*ad crumenam*); deseo erótico (*love, sexuality*). También estaría el deseo de gloria (*ad honorem*); es la famosa trinidad de deseos declarada falaz: *honos, voluptas, pecunia*, el poder, el sexo, el dinero. El discurso argumentativo válido es ascético;

el entusiasmo (*vividness, ad novitatem, bandwagon*);

la envidia (*ad invidiam*);

la arrogancia y el orgullo (*pride*);

el odio (*ad odium*);

la humildad (*ad verecundiam*);

el miedo (*ad baculum, a carcere, ad fulmen, ad metum*);

la compasión (*ad misericordiam*);

el alivio (*relief, ad quietem*).

Hamblin presenta, con humor, una lista abierta; se plantea, entonces, la cuestión: ¿hay en esta bibliografía rastros de otras emociones fundamentales designadas como falacias? Salvo error, entre las emociones que constituyen el pathos, solo la *esperanza* no se ha beneficiado con un ascenso negativo al título de «falacia *ad spem*»; pero la *esperanza* (deseo - positivo) corresponde al *miedo* (temor - negativo), que está muy señalado como falaz.

Se verifica bien la generalidad de la falacia *ad passiones*, que abarca la mayoría de las emociones de los tratados de retórica. Las «pruebas pasionales» se convirtieron en «sófismas *ad passiones*». El dominio de la argumentación vigila a las falacias como la línea Maginot, para protegerla y purificarla de la retórica, es decir, del lenguaje.

Que las emociones sean tratadas en el capítulo de las falacias por ciertas teorías normativas de la argumentación —que se dirán quizás superadas, pero que están muy vivas en la documentación de base pedagógica y científica—, muestra claramente dónde se sitúa el corte entre argumentación y retórica, y no menos claramente, la necesidad de un enfoque que dé prioridad a la observación de los hechos del discurso.

IV. LA ARGUMENTACIÓN EN RIESGO DE ALEXITIMIA

Se llega así a la evidencia de una oposición fundamental entre retórica y argumentación, según se tengan en cuenta o no los afectos. Si hay una argumentación en la retórica (*inventio*), hay una argumentación que se construye *contra* la retórica, contra una palabra sobre el mundo irreductiblemente vinculada a los individuos, al diálogo, a la acción sobre otro y con otro, orientada por los deseos y los intereses. En relación con los preceptos retóricos siempre *ofensivos*, las reglas críticas argumentativas son *defensivas*. La retórica se orienta a la producción, la argumentación a la recepción crítica del discurso. Por esta razón se dice que una, la retórica, encuentra su aplicación en la formación del orador, y la otra, la argumentación, su resultado en la fuerza normativa de los argumentos, en la formación del juez.

La teoría estándar de las falacias considera que las emociones dislocan el discurso, constituyen un obstáculo para la adquisición de la verdad y para la acción racional que se deriva de ésta. Esta concepción del discurso argumentativo se hace eco de una teoría psicológica de las emociones como problema, disfunción, que ya se encuentra en Perelman y Olbrechts-Tyteca (ver capítulo 4). A la pregunta: «¿La emoción es un desorden de la conducta o al contrario una reacción organizada?», Fraise responde con la primera hipótesis: la emoción corresponde a una «baja del nivel de adaptación», a una «disminución del nivel de desempeño» (Fraise, 1968, V, p. 98): «Uno se enoja cuando se sustituyen con palabras y gestos violentos los esfuerzos por encontrar una solución a las dificultades que se presentan (resolver un conflicto, superar un obstáculo). [...] Es también una respuesta adaptada a la situación (golpear un objeto o a una persona que se resiste), pero el nivel de esta respuesta es inferior a lo que debería ser, teniendo en cuenta las normas de una cultura determinada» (íd.). La emoción desencadena comportamientos de mala calidad, y en esas condiciones, es lógico querer eliminarla tanto de la palabra como de la acción.

Pero la psicología de las emociones no se limita a esta visión, ahora pasada de moda; otras observaciones deben ser tenidas en cuenta. Los psicólogos utilizan el término *alexitimia*¹⁰⁹ (*a-lexis-thymos*: falta de palabras para la emoción) para designar a un lenguaje en el que está desterrada toda expresión de los sentimientos y las emociones: «*Alexitimia*: término propuesto por Sifneos para designar a pacientes predispuestos a afecciones psicopáticas y caracterizados por: 1) incapacidad para expresar verbalmente sus afectos; 2) pobreza de vida imaginaria; 3) tendencia a recurrir a la acción; 4) tendencia a aferrarse al aspecto material y objetivo de los acontecimientos, las situaciones y las relaciones» (Cosnier, 1994, p. 160). El discurso alexitímico se reduce a la expresión del *pensamiento operativo* que es un «modo de funcionamiento mental organizado sobre los aspectos puramente fácticos de la vida cotidiana. Los discursos que permiten localizar [el pensamiento operativo] están marcados por la objetividad e ignoran toda fantasía, expresión emocional o evaluación subjetiva» (Cosnier, 1994, p. 141). Según otras perspectivas, la inhibición de la neurosis puede conducir al mismo resultado.

Desde un punto de vista neurobiológico, Damasio se opone a aquellos que piensan que es posible representar el tratamiento «[de los problemas a los cuales] cada uno de nosotros se enfrenta casi todos los días» mediante una «teoría del razonamiento puro», dejando de lado las emociones: «[esta] teoría de puro cálculo racional se parece más a la forma en que las personas afectadas con lesiones prefrontales proceden para tomar una decisión que a la de los individuos normales» (Damasio, 1994/2001, p. 236; p. 238).

La argumentación pretende tener algo que decir sobre el tratamiento lingüístico de los problemas cotidianos; sería una pena que tomara como discurso ideal un discurso desde todo punto de vista parecido al de la neurosis, al de la alexitimia o al de los que han sufrido importantes accidentes cerebrales.

La exclusión del *ethos* y del *pathos* corre el riesgo, precisamente, de transformar la argumentación en una disciplina operativa, *alexitímica*. El tratamiento de la cuestión de las emociones a través de su control individual, interaccional, social, institucional, necesita que se tengan en cuenta problemáticas de por sí complejas en lugar de una simple censura *a priori*.

109 En francés, también se utiliza *anémotivité* (Cosnier, 1994, p. 139; Gayral, 1974, pp. 27-28).

V. ¿ES NECESARIO ELIMINAR LA EMOCIÓN PARA ELIMINAR LAS DIFERENCIAS DE OPINIÓN?

Argumentación sobre los valores y las emociones

La «nueva dialéctica», o teoría «pragmadialéctica» de la argumentación, desarrolla una concepción del debate como método de resolución de las diferencias de opinión. El debate crítico es racional en la medida en que respeta un sistema de diez reglas: se trata de una teoría normativa de la argumentación. La cuestión de la emoción se aborda por el sesgo de la Regla 4: «*A party may defend his standpoint only by advancing argumentation relating to that standpoint*» (1992, p. 132)¹¹⁰. Esta regla es violada por los «ardides retóricos» si una de las partes defiende su punto de vista a través de medios de persuasión no argumentativos. El argumentador tiene entonces prohibido, por un lado, jugar con las emociones y los prejuicios del público (sustituyendo el *logos* con el *pathos*), y por otra parte, poner por delante sus propias cualidades (sustituyendo el *logos* con el *ethos*). En el discurso social, los sofismas patémicos son el instrumento elegido por los verdaderos demagogos que se dirigen a grandes públicos. Explotan las emociones de la audiencia y juegan con sus prejuicios, no pertinentes en lo que respecta a la tesis defendida (pp. 133 y ss.).

Dos restricciones atemperan lo que puede haber de demasiado radical en la Regla 4. Por un lado, el capítulo 12, que le está dedicado, tiene en cuenta ciertas restricciones con el título de «*Complications regarding the means of defense*» [Complicaciones respecto de los medios de defensa] que trata las condiciones de validez de las argumentaciones emocionales consideradas como típicas: *ad verecundiam*, *ad misericordiam* y *ad hominem*. Subrayemos, además, que no hay nada extraordinario en poner normas a un discurso y a una interacción, nada que indique un orden moral escandaloso o bienvenido, que se pretendería imponer a la argumentación; ciertos géneros lo imponen, por ejemplo, los discursos científicos. Se puede, igualmente, considerar que uno de los objetivos fundamentales del estudio de la argumentación es dar cuenta de los usos y de las prácticas comunes, es decir, de lo que pasa en los encuentros auténticos en los que se confrontan los *sentimientos*, o sea las opiniones sostenidas por los sujetos, y de los que este encuentro tiene por finalidad profundizar las diferencias y las discrepancias, zanjarlas o conciliarlas.

110 «Una parte puede defender su punto de vista solo presentando una argumentación relacionada con ese punto de vista» (N. de la T.).

Van Eemeren y Gootendorst proponen el siguiente ejemplo de violación de la Regla 4: «*The positive emotions that may be exploited include for example, feelings of safety and loyalty; the negative ones, fear, greed, and shame. Negative group emotions often have to do with social and ethnic prejudice. To the extent that group-related emotions are involved, identification with the group interest plays an important role. The more powerful the presence of these emotions in an audience, the more effectively they can be exploited in an argument ad populum. A speaker, for example, who wishes to restrict the numbers of foreigners in a fashionable residential area may only have to appeal to the audience's group interest by invoking their prejudice that letting in more foreigners will endanger their own identity, to sway them to his way of thinking. If he can at the same time appeal to their individual interests by invoking their materialistic prejudices with a suggestion about the falling of house values, a critical discussion about the subject may become quite unnecessary*» (1992, p. 134)¹¹¹.

Las argumentaciones propuestas se fundan en un valor y en un interés. Las expresiones que designan un valor entran en el contexto de «*en nombre de...*»: «*en nombre de la identidad sildava...*». En cuanto a los intereses, si deben ser diferenciados de los valores, se los puede reducir en gran medida a la célebre trilogía «*honos, voluptas, pecunia*», el poder, el placer, el dinero (ver más arriba). Hay un vínculo entre los valores y los intereses, y su planteamiento se acompaña forzosamente de emoción.

Veamos rápidamente, por una parte, qué dirección puede tomar la discusión de las argumentaciones fundadas en los valores y las emociones, y por otra, que no hay razón para demonizar la apelación a los valores como *la identidad de grupo* o *los intereses financieros*, aunque estén fuertemente «cargados de emoción».

Argumentación sobre los valores - Supongamos que la argumentación sobre los valores toma la forma del siguiente silogismo práctico:

(a) V es un valor positivo / negativo (para tal grupo)

(b) X promueve / se opone al valor V

¹¹¹ «... las emociones positivas que pueden ser aprovechadas incluyen, por ejemplo, sentimientos de seguridad y de lealtad; las negativas, miedo, codicia y vergüenza. Las emociones grupales negativas suelen tener que ver con prejuicios sociales y étnicos. En la medida en que están implicadas emociones relacionadas con un grupo, la identificación con el interés grupal juega un papel importante. Cuanto más poderosa es la presencia de estas emociones en una audiencia, más eficazmente pueden ser aprovechadas en un *argumento ad populum*. Un orador, por ejemplo, que desea restringir la cantidad de extranjeros en un área residencial de moda solo tiene que apelar al interés grupal de la audiencia invocando su prejuicio de que permitir el ingreso de más extranjeros pondrá en peligro su identidad, para llevarlos a su forma de pensar. Si, al mismo tiempo, puede apelar a los intereses individuales de los miembros del grupo invocando sus prejuicios materialistas, insinuando que el valor de las casas caería a pique, se volvería bastante innecesaria una discusión crítica sobre el tema» (N. de la T.).

Regla de acción: Se debe combatir, actuar por estos valores

(c) ¡Promovamos / combatamos X!

Aplicado a la cuestión de la identidad, este silogismo de los valores brinda el siguiente encadenamiento:

(1) La identidad del grupo es un valor positivo.

(2) La apertura a los extranjeros pone en peligro la identidad del grupo.

(3) ¡Combatamos la apertura a los extranjeros, cerremos nuestras fronteras y nuestros barrios!

Deben distinguirse dos casos, según lo que esté en debate sea la premisa (1) o la premisa (2).

(i) En el primer caso, la identidad del grupo es/no es un valor positivo. Todo valor enfrenta un contravalor; puede y debe ser evaluado y criticado: ¿es un valor positivo o negativo (un disvalor, un prejuicio)? Decir que la identidad del grupo es un valor no significa constituir a ese valor en absoluto.

También se puede rechazar la conclusión (3) al rechazar la premisa (1): la identidad de grupo es un disvalor, negado por el evaluador porque es sinónimo de xenofobia, de etnocentrismo. Esta posición constituye una afirmación sustancial, sobre la *corrección* de un valor (una evaluación de un valor). Pero en este caso, no es la técnica argumentativa de apelación a *un* valor lo que está invalidado, sino la apelación a *este* valor; el contravalor que establece este rechazo, por ejemplo, el que valora la «*aldea global*» (el «*mestizaje*», «*yo soy el otro...*») no es menos un valor: no se pueden *excluir* los valores, solo se los puede *cambiar* o *jerarquizar* de un modo diferente.

De donde surge la segunda posibilidad: la identidad del grupo está bien considerada como un valor positivo, pero está subordinada a otro valor más elevado, por ejemplo, el de la «*fraternidad*». En este caso, la deducción no debe operarse a partir de (1), sino de (1'):

(1') El valor fundamental que riges las relaciones humanas no es la identidad grupal sino la fraternidad.

Estamos ante un caso clásico de conflicto de valores, que constituye el campo de ejercicio por excelencia de la argumentación.

(ii) En el segundo caso, la apertura a los extranjeros atenta / no atenta contra este valor. Se trata ahora de determinar si la apelación a tal valor se funda o no en la situación en cuestión: «¿*Debemos recibir a los extranjeros en nuestro barrio?*». Se puede admitir (i) y rechazar (ii), sosteniendo, por ejemplo, que la apertura a los extranjeros refuerza la identidad del grupo, enriqueciéndola; o bien que la identidad del grupo es incierta desde hace tanto tiempo que no se ve afectada por la apertura al otro.

En ambos casos, la conclusión será que hay algo de falaz, sea la apelación a un valor declarado falaz por el analista, sea por el recurso falaz a este valor en este contexto, pero en ninguno de los casos es falaz la apelación a los valores en sí misma. Este recurso parece, al contrario, fundamental en toda argumentación común.

(2) Por otra parte, es fácil mostrar que la apelación a valores como «la identidad de grupo» o «el interés financiero» funciona en argumentaciones perfectamente honorables, que constituyen casos paralelos al precedente.

- Para prohibir a los turistas el acceso al territorio de un pueblo originario:

(1) La identidad de este grupo originario es un valor.

(2) El contacto con la «civilización» compromete la identidad cultural del grupo.

(3) Reconocemos a este grupo el derecho de vivir en un territorio autónomo.

- Contra una extensión de las pistas del aeropuerto cercano a mi domicilio, puedo argumentar «invocando a un prejuicio material (generando miedo, por ejemplo, de una caída en los precios inmobiliarios)», movilizándolo una impecable argumentación ad pecuniam:

(1) Mis intereses financieros exigen al menos la preservación del valor de mi casa.

(2) La extensión de las pistas del aeropuerto hace perder valor a mi casa.

Regla de acción (topos): Es legítimo defender los intereses financieros.

(3) ¡No a la extensión de las pistas del aeropuerto!

Aquí también, podré ser sometido a una contrargumentación que me demuestre que el interés colectivo es un valor superior a mi interés particular, y debe, por ende, prevalecer, sobre todo si esta demostración se acompaña de una justa compensación financiera. Así funciona la racionalidad humana.

Se puede también contrargumentar las emociones

La obra de Walton *The place of emotion in argument* «focuses on the four emotional arguments *ad-*, the *ad baculum*, *ad misericordiam*, *ad hominem* and *ad populum*» (1992, p. 27)¹¹²; el marco teórico es la pragmatialéctica (íd., p. 27). El valor racional de la apelación a una emoción se evalúa en función de un conjunto de principios, que forman un contradiscurso que puede oponerse a las argumentaciones fundadas en esa emoción. Consideremos, por ejemplo, el conjunto de criterios que permiten evaluar la apelación a la compasión (pp. 140 y s.): allí vemos una ilustración perfecta del funcionamiento de una emoción como una razón entre tantas otras. La apelación a la compasión puede ser:

(1) «**Reasonable and appropriate**» [Razonable y apropiada]- En este primer caso, la apelación a la compasión corresponde a la apelación a un valor que se supone compartido, como la fraternidad o, desde un punto de vista religioso, la virtud de la caridad.

(2) «**Weak, but not irrelevant or fallacious. [...] it presents only one side of the issue**» [Débil, pero no irrelevante o falaz. [...] presenta solo un lado de la cuestión]- Como todas las razones, la apelación a la compasión debe ser confrontada con otras buenas razones invocadas en la situación dada.

¹¹² «... se centra en los cuatro argumentos emocionales en *ad-*, el *ad baculum*, el *ad misericordiam*, el *ad hominem* y el *ad populum* (N. de la T).

(3) **«Irrelevant» [Irrelevante]**- «For example, in a scientific inquiry an appeal to pity may be totally inappropriate» [Por ejemplo, en una investigación científica una apelación a la compasión sería totalmente inapropiada]. Este tercer punto recuerda la pluralidad de normas de racionalidad en función de las situaciones y los tipos de discurso argumentativos.

(4) **«Not enough information given»** [No se da suficiente información]- Este principio de evaluación general es válido evidentemente para todas las formas de argumentación, fundadas o no en los valores y las emociones, lo mismo que el siguiente.

(5) **«Fallacious» [Falaz]** - «The appeal to pity is not just a weak argument open to critical questioning. It is used to prevent critical questions in subsequent dialogue» [La apelación a la compasión no es solo un argumento débil abierto al cuestionamiento crítico. Se usa para impedir preguntas críticas en el diálogo subsiguiente].

En suma, la apelación a la compasión es un elemento de un todo que, débil o no, remite al conjunto de los valores y de las razones que pueden movilizarse en esa situación. ¿Cuál es el valor del sentimiento de «compasión» para con los trabajadores despedidos (*ad misericordiam*) frente a la necesidad de preservar los intereses de los accionistas (*ad pecuniam* contra *ad misericordiam*)? ¿O de poner a la empresa en buena posición en el mercado en el que lucha contra la competencia internacional («*ad rivalitatem*» contra *ad misericordiam*)? ¿O de preservar el empleo de otros asalariados de la empresa (*ad misericordiam* contra *ad misericordiam*)?

ANEXOS

ANEXO 1: FALACIA, TEORÍA DE LAS FALACIAS

La palabra - Usamos el término francés *fallacie* (español, *falacia*), como un sustantivo femenino que pertenece plenamente a la lengua francesa, por lo tanto sin cursiva, como base nominal correspondiente al adjetivo *fallacieux* (español, *falaz*). La base histórica es sin duda *fallace* (*fallace* => *fallacieux*, como *delice* => *delicieux*), pero *fallace*, quizás a causa la homofonía con el sufijo peyorativo francés *-asse*, causa gracia. *Fallacie* tiene la ventaja de ser más breve que el sintagma «argumento falaz» con el que comparte el sentido, de corresponder al inglés y, sin duda por esta razón, de estar a partir de ahora en circulación en el medio francófono de los estudios de argumentación. Parece de todos modos preferible traducir el sustantivo inglés *fallacy*, por el francés *fallacie* que por *illusion* (ilusión).

El término *paralogismo* designa en primer lugar formas no válidas de deducción silogística. El concepto de falacia (argumento falaz) es más vasto que el de paralogismo. Un *sofisma* es una falacia intencional. La diferencia entre un sofisma y un paralogismo está vinculada con las intenciones del locutor (o las que se le atribuyen): es la que existe entre *engañar* y *engañarse*. La noción de *falacia* tiene la ventaja de ser neutra desde el punto de vista de la intencionalidad.

La primera teoría de las falacias se expone en Aristóteles, que distingue dos tipos, por un lado, las falacias ligadas al lenguaje, que se apoyan principalmente en la ambigüedad, y por otro lado, las falacias independientes del lenguaje, que representan un mal método o una construcción errónea de la relación causal.

ANEXO 2: ¿QUIÉN EVALÚA LAS FALACIAS?

A la pregunta «¿quién evalúa?», Hamblin aportó una respuesta clara, que no debe dejar de recordarse: el lógico no es el árbitro de las disputas que analiza. El pasaje siguiente es decisivo:

“Consider, now, the position of the onlooker and, particularly, that of the logician, who is interested in analyzing and, perhaps, passing judgment on what transpires. If he says «Smith’s premises are true» or «Jones argument is invalid», he is taking part in the dialogue exactly as if he were a participant in it; but, unless he is in fact

engaged in a second-order dialogue with other onlookers, his formulation says no more than the formulation «I accept Smith's premises» or «I disapprove of Jones's argument». Logicians are, of course, allowed to express their sentiments but there is something repugnant about the idea that Logic is a vehicle for the expression of the logician's own judgments of acceptance and rejection of statements and arguments. The logician does not stand above and outside practical argumentation or, necessarily, pass judgment on it. He is not a judge or a court of appeal, and there is no such judge or court; he is, at best, a trained advocate. It follows that it is not the logician's particular job to declare the truth of any statement or the validity of any argument.

While we are using legal metaphor, it might be worth while drawing an analogy from legal precedent. If a complaint is made by a member of some civil association such as a club or a public company, that the officials or management have failed to observe some of the association's rules or some part of its constitution, the courts will, in general, refuse to handle it. In effect the plaintiff will be told: «Take your complaint back to the association itself You have all the powers you need to call public meetings, move resission motions, vote the managers out of office. We shall intervene on your behalf only if there is an offence such as a fraud». The logician's attitude to actual argument should be something like this" (Hamblin, 1970, pp. 244-245)¹¹³.

La argumentación común se lleva a cabo en un terreno específico («a civil association»). En ese terreno, el lógico como tal no tiene la competencia especial requerida; quizás pueda tenerla por otro lado (por ejemplo, a título de ciudadano consciente y responsable); pero si la ejerce en nombre de su profesión de lógico, hay una confusión, un problema clásico de deontología. Es necesario, entonces, decidirse por una intervención crítica; la acusación de falacia es analizable como una estrategia de refutación entre otras (Plantin, 1995a). Esta observación está en el fundamento de lo que podría llamarse el «liberalismo crítico», o el «laissez-faire» en argumentación.

¹¹³ Consideremos, ahora, la posición del espectador y, particularmente, la del lógico que está interesado en analizar y, quizás, en juzgar lo ocurrido. Si dice «Las premisas de Smith son verdaderas» o «El argumento de Jones no es válido», está tomando parte en el diálogo exactamente como si fuera un participante en él; pero, a menos que, en efecto, esté involucrado en un diálogo de segundo orden con otros espectadores, su formulación no dice nada más que «Acepto las premisas de Smith» o «Desapruebo el argumento de Jones». Los lógicos están autorizados, por supuesto, a expresar sus sentimientos, pero hay algo repugnante en la idea de que la Lógica sea un vehículo para la expresión de los juicios propios del lógico en cuanto a la aceptación y el rechazo de afirmaciones y argumentos. El lógico no está por encima y por fuera de la argumentación práctica ni, necesariamente, la juzga. No es un juez ni un tribunal de apelaciones, y no existe un juez o tribunal así; a lo sumo, es un abogado entrenado. De esto resulta que no es la tarea particular del lógico declarar la verdad de una afirmación o la validez de un argumento.

Como estamos usando una metáfora legal, podría valer la pena extraer una analogía del precedente legal. Si un miembro de una asociación civil, como un club o una empresa, presenta una queja respecto de que los funcionarios o los gerentes no observaron algunas de las reglas de la asociación o algún aspecto de su constitución, el tribunal, en general, se negará a considerar el caso. En efecto, se le dirá al demandante: «Leve su queja a la asociación. Usted tiene todo el poder que necesita para convocar a una asamblea pública, presentar una moción de rescisión, votar para sacar a los gerentes de su cargo. Interveniremos por usted solo si hay una ofensa, por ejemplo, un fraude». La actitud del lógico respecto de un argumento debe ser algo así (N. de la T.).

En consecuencia, nos oponemos a una visión corriente en los estudios de argumentación que considera a las emociones como contaminantes del discurso, y a la teoría de las falacias como el desinfectante adecuado. Esta postura no implica ninguna renuncia a la perspectiva crítica, simplemente exige que esta vuelva a centrarse en los participantes. La crítica se juega en muchas etapas. El analista que realiza el diagnóstico de falacia no es de ningún modo el que determina la racionalidad y el *Terminator* del debate.

ANEXO 3: LAS FALACIAS EN AD —

<i>Locución</i>	<i>equivalentes</i>
<i>Latina</i>	
<i>ad absurdum</i> [<i>ab absurdo</i>]	lat. <i>absurdus</i> ‘absurdo’ inglés <i>reduction to the absurd</i> francés <i>argument par l’absurd</i>
<i>ad amicitiam</i>	lat. <i>amicitia</i> ‘amistad’ inglés <i>friendship</i> francés <i>appel à l’amitié</i>
<i>ad antiquitatem</i>	lat. <i>antiquitas</i> ‘antigüedad’ inglés <i>argument to tradition, to antiquity</i> francés <i>appel à la tradition, argument de l’antiquité</i>
<i>ad auditorem</i> (<i>pl. ad auditores</i>)	lat. <i>auditor</i> ‘auditor’ inglés <i>appeal to the public, to the audience</i> francés <i>argument adressé à (ne valant que pour) l’auditoire</i>

<i>ad baculum</i>	<p>lat. <i>baculus</i> ‘bastón’</p> <p>inglés <i>argument from the stick</i></p> <p>francés <i>argument du bâton</i></p>
<i>ad captandum</i> <i>vulgus</i>	<p>lat. <i>captare</i> ‘tratar de asir... tratar de ganar por insinuación;</p> <p><i>vulgus</i> ‘populacho’</p> <p>inglés <i>playing to the gallery</i></p> <p>francés <i>parler pour impressionner la galerie, argumentation</i></p> <p><i>démagogique</i></p>
<i>ad crumenam</i>	<p>lat. <i>crumena</i> ‘bolsa’</p> <p>inglés <i>argument to the purse</i></p> <p>francés <i>argument du porte-monnaie</i></p>
<i>ad consequentiam</i>	<p>lat. <i>consequentia</i> ‘consecuencia, sucesión’</p> <p>inglés <i>argument from consequences</i></p> <p>francés <i>argument par les conséquences</i></p>
<i>ad fidem</i>	<p>lat. <i>fides</i> ‘fe’</p> <p>inglés <i>appeal to faith</i></p> <p>francés <i>appel à la foi</i></p>
<i>ad hominem</i>	<p>lat. <i>homo</i> ‘ser humano’</p> <p>inglés, francés <i>argument ad hominem</i></p>

<i>ad ignorantiam</i>	<p>lat. <i>ignorantia</i> ‘ignorancia’</p> <p>inglés <i>appeal to ignorance</i></p> <p>francés <i>argument par l’ignorance</i></p>
<i>ad imaginationem</i>	<p>lat. <i>imaginatio</i> ‘imaginación’</p> <p>inglés <i>appeal to imagination</i></p> <p>francés <i>appel à l’imaginaire</i></p>
<i>ad incommodum</i>	<p>lat. <i>incommodum</i> ‘inconveniente, desventaja’</p> <p>inglés <i>reduction to the uncomfortable</i></p> <p>francés «<i>argument qui jette dans l’inconvenient</i>» (Bossuet);</p> <p><i>réfutation par les conséquences indésirables</i></p>
<i>ad invidiam</i>	<p>lat. <i>invidia</i> ‘envidia, odio, indignación, impopularidad’</p> <p>inglés <i>appeal to envy</i></p> <p>francés <i>appel à l’envie</i></p>
<i>ad iudicium</i>	<p>lat. <i>iudicium</i> ‘facultad de juzgar, tribunal, sentencia’</p> <p>inglés 1. <i>argument appealing to the judgment</i>; 2. <i>to common sense</i></p> <p>francés <i>argument sur le fond</i></p>
<i>ad lapidem</i>	<p>lat. <i>lapis</i> ‘piedra’</p> <p>inglés <i>argument by dismissal</i></p> <p>francés <i>argument du mépris</i></p>

<i>ad ludicrum</i>	<p>lat. <i>ludicrum</i> ‘juego, espectáculo’</p> <p>inglés <i>dramatics</i></p> <p>francés <i>théâtralisme, histrionisme</i></p>
<i>ad metum</i>	<p>lat. <i>metus</i> ‘miedo, temor’</p> <p>inglés <i>argument to fear, appeal to fear</i></p> <p>francés <i>menace, appel à la peur</i></p>
<i>ad misericordiam</i>	<p>lat. <i>miser cordia</i> ‘compasión, piedad’</p> <p>inglés <i>appeal to pity</i></p> <p>francés <i>appel à la pitié</i></p>
<i>ad naturam</i>	<p>lat. <i>natura</i> ‘naturaleza’</p> <p>inglés <i>appeal to nature, naturalistic fallacy</i></p> <p>francés <i>argument du natural</i></p>
<i>ad nauseam</i>	<p>lat. <i>nausea</i> ‘náusea’</p> <p>inglés <i>proof by assertion</i></p> <p>francés <i>preuve par réassertion (par répétition de la même affirmation)</i></p>
<i>ad novitatem</i>	<p>lat. <i>novitas</i> ‘novedad; condición de un hombre que, por primera vez en su familia, alcanza ciertos honores’</p> <p>inglés <i>appeal to novelty</i></p> <p>francés <i>argument de la nouveauté</i></p>

<i>ad numerum</i>	lat. <i>numerus</i> ‘número, multitud’ inglés <i>appeal to the number, argument from number</i> francés <i>argument de gran nombre</i>
<i>ad odium</i>	lat. <i>odium</i> ‘odio’ inglés <i>appeal to hatred, to spite</i> francés <i>appel à la haine</i>
<i>ad passionem</i> (pl. <i>ad passiones</i>)	lat. <i>passio</i> ‘pasión, emoción’ inglés <i>appeal to passion, emotion</i> francés <i>appel aux passions, aux emotions</i>
<i>ad personam</i>	lat. <i>persona</i> ‘máscara, rol, persona’ inglés <i>abusive ad hominem</i> francés <i>attaque sur la personne</i>
<i>ad populum</i>	lat. <i>populus</i> ‘el pueblo romano (en oposición al Senado y a la plebe; pueblo’ inglés <i>ad populum, appeal to people, argument from popularity</i> francés <i>ad populum, appel au peuple, argument démagogique</i>
<i>ad quietem</i>	lat. <i>quies</i> ‘reposo, neutralidad política, tranquilidad’ inglés <i>appeal to repose, conservatism</i> francés <i>argument de la tranquillité</i>

<i>ad rem</i>	<p>lat. <i>res</i> ‘realidad, cosa; punto en discusión, cuestión’</p> <p>inglés <i>argument addressed to the thing, to the point, dealing with the matter at hand</i></p> <p>francés <i>argument sur le fond</i></p>
<i>ad reverentiam</i>	<p>lat. <i>reverentia</i> ‘miedo respetuoso’</p> <p>inglés <i>argument from respect</i></p> <p>francés <i>argument du respect</i></p>
<i>ad ridiculum</i>	<p>lat. <i>ridiculus</i> ‘ridículo, absurdo’</p> <p>inglés <i>appeal to ridicule, appeal to mockery</i></p> <p>francés <i>réfutation par les conséquences absurdes, ridicules</i></p>
<i>ad socordiam</i>	<p>lat. <i>socordia</i> ‘estupidez’</p> <p>inglés <i>weak-mindedness</i></p> <p>francés <i>appel à la stupidité</i></p>
<i>ad superbiam</i>	<p>lat. <i>superbia</i> ‘orgullo, arrogancia, despotismo’</p> <p>inglés <i>argument of popular corruption</i></p> <p>francés <i>argument du peuple corrompu</i></p>
<i>ad superstitionem</i>	<p>lat. <i>superstitio</i> ‘superstición’</p> <p>inglés <i>argument from superstition</i></p> <p>francés <i>appel à la superstition</i></p>

<p><i>ad temperantiam,</i> <i>ad modum</i></p>	<p>lat. <i>temperantia</i> ‘justa medida, justa proporción’; lat. <i>Modus</i> ‘medida, justa medida, moderación’ inglés <i>argument of gradualism</i> francés <i>argument de la continuité (vs. de la rupture), du consensus, du juste milieu, de la modération</i></p>
<p><i>ad verecundiam</i></p>	<p>lat. <i>verecundia</i> ‘respeto, modestia, miedo a la vergüenza’ inglés a menudo traducido como <i>argument from authority</i> francés <i>argument de la modestie, argument d’autorité</i></p>
<p><i>ad vertiginem</i></p>	<p>lat. <i>vertigo</i> ‘rotación, vértigo’ inglés <i>vertigo</i> francés <i>argument du vertige</i></p>

ANEXO 4: AD FIDEM

Ciertos teólogos oponen una creencia fundada en la fe y una creencia fundada en la razón o los argumentos. Según San Ambrosio, citado por Santo Tomás de Aquino, «Se rechazan los argumentos allí donde es la fe lo que se busca»¹¹⁴. La verdad revelada tiene preeminencia sobre todas las otras formas de verdad; tratar de demostrarla sería degradarla. Por otra parte, para un creyente, los argumentos fundados en la fe no deben confundirse con los argumentos fundados en la autoridad; la primera es de origen divino, la segunda, humano. Saber si la tradición religiosa es de origen humano o divino es una cuestión que divide a los teólogos.

¹¹⁴ «Tolle argumenta ubi fides quaeritur». Tomás de Aquino, *Suma teológica*, Primera parte, Cuestión I, Artículo 8.

Pero la preeminencia de la fe no invalida la necesidad de la argumentación; Santo Tomás distingue tres tipos de situaciones, según se dirija a los cristianos, a los herejes o a los que no creen.

- Frente a un auditorio cristiano, la argumentación es útil en dos casos; por una parte, para relacionar dos artículos de fe, de los que se muestra que uno se puede deducir lógicamente del otro (si se cree en la resurrección de Cristo, se debe creer en la resurrección de los muertos); por otra parte, para extender el dominio de la fe a verdades segundas, derivadas de verdades primeras. La argumentación permite la manifestación de estas verdades segundas.
- Frente a los herejes, que están de acuerdo sobre un punto del dogma, la argumentación permite mostrar que deben también aceptar los otros. Se retoma el primero de los casos precedentes.

En estos dos casos, la argumentación sobre la fe se funda en los argumentos postulados como verdaderos porque están extraídos del *corpus* de verdades reveladas.

- Frente a los que no creen, la argumentación es esencialmente *ad hominem*, se demuestra con la argumentación que sus creencias son contradictorias (ver Trottman, 1999, pp. 148–151).

ANEXO 5: ARGUMENTOS DE FONDO: AD REM, AD JUDICIUM

El rótulo *ad iudicium* ilustra bien el estado de confusión que reina en el sistema de designación de los argumentos.

Locke define cuatro formas de argumentos de los cuales uno consiste en «Emplear pruebas extraídas de una de las fuentes de conocimiento o de la probabilidad. Es el que se llama argumento *ad iudicium*. Y es el único de los cuatro que está acompañado de una verdadera instrucción, y que nos guía por el camino del conocimiento» (1690/[1972], Libro IV, capítulo XVII, § 22). Esta es la definición que se da más a menudo del argumento *ad iudicium* (del latín *iudicium* 'proceso, sentencia; juicio').

Haciendo sin duda referencia a Locke, Whately considera que el rótulo *ad iudicium* designa «*very probably the same thing*»¹¹⁵ que el argumento *ad rem* (Whately, 1832/1858, p. 170), o argumento de fondo (del latín *res* ‘cosa, objeto; realidad’). *Ad iudicium* y *ad rem* serían, entonces, dobles terminológicos, lo que es relativamente benigno. Pero existe otra definición muy diferente de *ad iudicium*. Un diccionario de teología lo define, de hecho, como «*An argument where appeal is made to common sense and the judgment of people as validating a point*». Finalmente, Bentham usa el rótulo *ad iudicium* para designar diversas falacias de confusión (Bentham, 1824/1996).

115 «... muy probablemente la misma cosa» (N. de la T.).

CAPÍTULO VI

¿TEORÍA DE LAS FALACIAS O ANTROPOLOGÍA MORAL DEL DISCURSO?

La exclusión, o al menos la desconfianza respecto de las emociones, retoma una tradición filosófica de crítica moral del discurso, que tuvo una expresión ejemplar en la *Logique* de Port Royal, en el capítulo dedicado a los «sofismas de amor propio, de interés y de pasión». Se puede leer este capítulo como la exposición de un sistema de *normas* que rigen el debate, con la condición de recordar la máxima de Vauvenargues según la cual «los preceptos corrigen poco», o como observaciones que dan cuenta de una moral, concebidas ya no como normas, sino como la *ciencia descriptiva de las costumbres de la disputa*.

Desde el punto de vista del razonamiento individual, toda discusión sobre la naturaleza y las formas de las falacias de emoción presupone una teoría de la articulación entre la razón y las emociones y, en un último análisis, una teoría de la inteligencia y su funcionamiento, que raramente se explicita. Por esta razón, las páginas que J. S. Mills dedica a esta cuestión son particularmente valiosas.

I. PORT ROYAL: CÓMO EL CORAZÓN PIERDE A LA CABEZA

Arnauld y Nicole hablan sobre los «sofismas» y los «falsos razonamientos» en los capítulos 19 y 20 de su *Logique*. El capítulo 19, titulado «Las diversas formas del razonar mal que se llaman sofismas»¹¹⁶, retoma los paralogismos aristotélicos con algunas modificaciones, sobre todo, omitiendo los sofismas de «múltiples cuestiones» y agregando los de «enumeración imperfecta» y de «inducción defectuosa».

El capítulo 20, «Los malos razonamientos que se comenten en la vida civil y en el discurso común», señala a la vez la división de la noción de sofisma y su apertura psicológica, epistémica, antropológica y sobre todo moral. Introduce dos categorías de falacias: por un lado, los «sofismas de amor propio, de interés y de pasión» y, por otro, «[los] falsos razonamientos que nacen de los objetos mismos» (p. 274). Los

¹¹⁶ En este apartado, usaremos el término *sofisma*, que es el que *La Logique* utiliza para designar los sofismas, los paralogismos, las falacias y los malos razonamientos en general. Las citas de este capítulo remiten al texto de la edición crítica de referencia, Clair y Girbal (1965), de la que respetan la ortografía, la acentuación y la puntuación (en el original en francés; N. de la T.).

sofismas de la primera categoría están vinculados no a la estructura del discurso mismo, como la primera clase de paralogramas aristotélicos, sino a la práctica del discurso. Arnauld y Nicole se dedican no al análisis de los discursos en los que las malas razones apoyan mal creencias erróneas, sino a la búsqueda de causas, el origen mismo de estas creencias. El enigma es el de la fuente de estos discursos débiles o malos¹¹⁷.

«*Los sofismas de amor propio, de interés y de pasión*»

A continuación, los nueve sofismas «de interés, de amor propio y de pasión» serán designados por una expresión extraída de su definición.

(1) «*Tomar nuestro interés como motivo para creer una cosa*». Este primer sofisma corresponde, de hecho, a toda una clase de sofismas de amor propio. El razonamiento es el siguiente: se puede alcanzar la verdad únicamente aplicando a las cosas «las reglas de la razón». Pero se constata, en la práctica, una división de las creencias; así, estas están determinadas no por la verdad que está «en la cosa misma», sino por lo que ésta es «según nuestra consideración». La primera de las causas que determinan la creencia es algo así como el espíritu de cuerpo, la pertenencia a «una nación, una profesión, un Instituto... una región, un Orden» (pp. 261–262). Las creencias de un individuo son determinadas no por la verdad en sí, sino por su posición social; las extrae del grupo en el que encuentra «su interés» y que funda su identidad.

La idea está profundamente arraigada en la cultura occidental; los intereses del yo superan a los de lo verdadero: por ejemplo, entre la verdad y mi madre, elijo mi madre; es también lo que expresa el famoso principio «right or wrong, my country» [bien o mal, mi país]¹¹⁸.

(2) «*Las ilusiones del corazón*». «De modo que, aunque [los hombres] no hagan en su mente este razonamiento formal: Lo amo, por lo tanto, es el hombre más hábil del mundo; lo odio, por lo tanto es un don nadie; de algún modo lo hacen en el corazón. Y por esta razón se puede llamar a este tipo de extravíos, sofismas e ilusiones del corazón» (p. 263).

¹¹⁷ Igualmente, desde otra perspectiva, van Eemeren y Houtlosser se preguntan sobre «the reasons a party may have in ordinary discourse for not complying with the rules» (2003, p. 5) [las razones que puede tener una de las partes en el discurso común para no cumplir con las reglas].

¹¹⁸ «Al fin de cuentas, si hay que elegir entre la justicia y mi madre, elijo a mi madre» (Albert Camus, *Discours de Stockholm*). La interpretación de esta afirmación de principios es discutida.

Es igualmente interesante poner en su contexto argumentativo la cita «My country, right or wrong», a partir de la siguiente réplica: «The Senator from Wisconsin cannot frighten me by exclaiming, 'My country, right or wrong'. In one sense I say so too. My country; and my country is the great American Republic. My country, right or wrong; if right, to be kept right; and if wrong, to be set right» (Senador Carl Schurz, comentarios en el Senado, 29 de febrero de 1872, *The Congressional Globe*, vol. 45, p. 1287. <<http://www.bartleby.com/73/1641.html>>. [El senador de Wisconsin no puede asustarme exclamando: «Mi país, bien o mal». En un sentido, yo también lo digo. Mi país; y mi país es la gran República Americana. Mi país bien o mal; si está bien, para que siga bien; si está mal, para ponerlo bien].

Este sofisma corresponde a las falacias del amor y del odio (*ad amicitiam, ad amorem, ad odium*). Partiendo todo del amor por uno mismo, se juzga a los otros en función de eso. La intromisión de la subjetividad en el juicio destruye el juicio. Es el amor y el odio¹¹⁹, la calidad de la relación, la que determina la del ser. Esta observación corresponde a la máxima del acto y de la persona (Perelman, 1952), que transfiere por metonimia las cualidades de la persona a sus actos: si la persona es (+), todo lo que hace es (+) («si aman a alguien, este está exento de todo tipo de defectos», p. 262). Si la persona es (-), todo lo que hace es (-) (Plantin, 1990).

Se señala la ausencia del *odio de uno mismo*, que se podría expresar en el adagio que todo el mundo considera humorístico «el que me contradice tiene forzosamente razón (en parte)».

(3) «**[Las personas] que quieren resolverlo todo por la autoridad**». Estas personas son aquellas «que deciden todo por un principio muy general y muy cómodo que es que tienen razón, que conocen la verdad; de donde no les es difícil concluir que quienes no comparten sus sentimientos se equivocan; en efecto, la conclusión es necesaria». La fuente de este sofisma de autoridad autoatribuida es el amor propio, que borra la diferencia entre «*no comparto tu punto de vista*» y «*estás equivocado*». La pasión altera la percepción misma, haciendo aparecer como «claras y evidentes» cosas que no lo son. La pretensión de verdad de la persona autoritaria le aporta una certeza inmediata (tanto en el terreno profano como en el sagrado), aunque fuera necesaria una argumentación.

(4) «**El hombre hábil**». Según el silogismo del hombre hábil, «si esto fuera, yo no sería un hombre hábil, o soy un hombre hábil, por lo tanto, esto no es» (p. 264). Este sofisma es una especificación del anterior: «¿Qué? Si la sangre, dirían ellos, circulara por el cuerpo [...], yo habría ignorado cosas importantes de Anatomía [...]. Por lo tanto, es necesario que esto no sea así» (p. 264). El *orgullo* induce al rechazo del descubrimiento, que vuelve *humilde*, al menos a todos aquellos que no lo han rechazado, y que habrían podido hacerlo.

(5) «**Los que tienen razón y los que no la tienen hablan casi la misma lengua**». Todo está en el *casí*. «No existen casi litigantes que no se acusen mutuamente de alargar el proceso y de cubrir la verdad con discursos artificiosos¹²⁰, y así aquellos que tienen razón y aquellos que no la tienen hablan casi la misma lengua, y presentan las mismas quejas y se atribuyen unos a otros los mismos defectos» (pp. 261-262). De esta

¹¹⁹ En el siglo XVII, la palabra francesa *haine* [odio] cubría igualmente lo que llamaríamos aversión.

¹²⁰ Con artificios.

constatación se deriva una recomendación, dirigida «a las personas sabias y juiciosas», que designaremos como una *Primera Regla*: «[establecer suficientemente] la verdad y la justicia de la causa que sostiene» (p. 265), antes de pasar a la metadiscusión crítica sobre la forma de discutir con sus oponentes. Queda pasar a la práctica.

Poner a la pasión como principio determinante universal de nuestras creencias da al análisis un doble filo; solo una extraordinaria ascesis permitiría tal vez superar el enfrentamiento de las afirmaciones arraigadas en las pasiones. Pero, entre la gente común que discute sus cuestiones cotidianas, es el mismo debate el que en la práctica está cuestionado, esterilizado como está por las pasiones.

(6) «La contradicción maligna y envidiosa». «No soy yo quien lo dijo, por lo tanto, es falso: no soy yo el que hizo este libro, por lo tanto, es malo. Es la fuente del espíritu de contradicción tan común entre los hombres, y que los lleva, cuando escuchan o leen algo ajeno, a considerar poco las razones que podrían persuadirlos y a no pensar más que en aquellas que creen poder oponer» (p. 266).

De esta constatación se deriva una nueva recomendación sobre la forma de comportarse frente a los oponentes, una *Décima Regla*: «irritar lo menos posible su envidia o sus celos hablando de sí» (p. 266), y «ocultarse en la multitud¹²¹», es decir, no singularizarse. Esta sección es la ocasión de cargar contra la persona cuya obra encarna la preocupación por sí mismo, Montaigne, y una apelación a Pascal, no al moralista psicológico del «yo odioso», sino al Pascal «que sabía tanto de la verdadera Retórica como nadie nunca supo» y que aconseja «no servirse nunca de las palabras yo y mí» (p. 267).

(7) «Los contradicentes»; «el espíritu de disputa». «Así, a menos que se esté acostumbrado por un largo ejercicio a poseerse perfectamente, es difícil que no se pierda de vista la verdad en las disputas, porque no hay muchas actividades que exciten más las pasiones» (p. 270), y que vuelvan las disputas interminables (*id.*). La misma constatación se hace a través de la metáfora conocida que asemeja el debate con una lámpara incandescente que produce más calor que luz. Estamos en la antropología de la disputa. Casi nada separa los dos discursos argumentativos; la acusación de falacia es recíproca.

De allí la recomendación dirigida a quienes disputan, *Tercera Regla*: «No acusarán jamás a sus adversarios de obstinación, de faltar al sentido común, antes de haberlo demostrado bien. No dirán, si ellos no lo hicieron ver antes, que cayeron en el absurdo y en extravagancias insupportables: pues los otros dirán otro tanto por su

121 En la cita en francés, se usa la palabra *presse*, que significa *foule* [multitud].

parte»; se cuidarán de «no caer ellos mismos primero en estos defectos» (p. 271). La práctica se denuncia no como violación de un principio lógico, sino a través de una pequeña comedia de costumbres en la que se pone en escena un diálogo de sordos (pp. 270-271): es al teatro, que puede inducir a una toma de distancia en relación con el vicio denunciado, al que se confía la educación en el debate.

(8) «*Los complacientes*». «Así como los contradicentes toman por verdadero lo contrario de lo que les dicen, los complacientes parecen tomar por verdadero todo lo que les dicen, y esta costumbre corrompe primeramente su discurso y luego su espíritu». Este sofisma de aceptación sin examen, al menos de rechazo a tomar posición, corresponde exactamente a la falacia *ad verecundiam* de Locke (ver capítulo 5); censura a aquellos que «en medio de la contestación se quedan callados, adoptando un orgulloso desprecio o una huida tontamente modesta de la contienda», es decir, de la disputa (pp. 270-271; el resaltado es propio). Esta complacencia cortesana oculta la adulación (p. 273), disimulada detrás de una «cortesía exterior». Se podrá cotejar este breve retrato con el da Teofrasto del personaje del mismo nombre: «El complaciente», en sus *Caracteres* (Teofrasto, *Caract.*, «Del complaciente»).

(9) «*Defender su sentimiento y no la verdad*». El apego a su sentimiento hace que «no se mire más en las razones de las que se sirve si son verdaderas o falsas, sino si pueden servir para persuadir de lo que se sostiene; se emplea todo tipo de argumentos buenos y malos para que haya para todo el mundo» (p. 272). En suma, es lo que decía ya el sofisma (1), con la precisión de que no solamente la justificación del prejuicio reemplaza la argumentación de lo verdadero, sino que estas causas consideradas buenas se acomodan perfectamente para ser sostenidas con malos argumentos, de lo que el autor puede, por otra parte, ser enteramente consciente.

Para cerrar esta sección, la *Logique* formula una nueva recomendación, que corresponde a una especie de *Regla preliminar*: «no tener otro fin que la verdad, y no examinar los razonamientos tan cuidadosamente que el mismo compromiso con ellos no pueda engañar» (p. 274); ciertamente, pero es precisamente lo que dirán de ellos mismos algunos litigantes. A través de esta recomendación, se puede leer el fracaso práctico de la empresa de denuncia de los sofismas.

Las réplicas

Esta clase de sofismas no corresponde ni a una intención consciente de engañar al interlocutor (sofisma propiamente dicho), ni precisamente a un error del locutor que podría rectificar cuando se lo señalaran (paralogismo). Su revelación abre una polémica *ad personam*. Esto se ve claramente si se repositionan estos sofismas como réplicas refutadoras.

(1) «Tomar nuestro interés como motivo para creer»

A: El presupuesto de educación debe ser prioritario.

B: Dices eso porque eres profesor; te pagan por eso, es tu trabajo pensar así.

(2) «Las ilusiones del corazón»

A: ¡Es un tipo muy competente / completamente nulo!

B: Dices eso porque estás enamorada de él / porque te ha dejado.

(3) «[Las personas] que quieren resolverlo todo por la autoridad»

A: Es así.

B: De acuerdo, tienes razón, forzosamente, porque siempre tienes razón.

De acuerdo, si no comparto tu punto de vista, estoy equivocado.

De acuerdo, puedo elegir entre compartir tu punto de vista y estar equivocado.

(4) «El hombre hábil»

A: Es claramente imposible.

B: Ciertamente, porque si fuera el caso, sería ridículo.

(5) «Los que tienen razón y los que no la tienen hablan casi la misma lengua»

A: ¡Tu argumento es falaz!

B: ¡No, el tuyo lo es!

¡El que lo dice lo es!

(6) «*La contradicción maligna y envidiosa*»

A: Es un mal libro.

B: Estarás muy contento de hacer el tuyo.

(7) «*Los contradicentes*»; «*el espíritu de disputa*»

A1: Esta novela es absolutamente fascinante.

B: A mí me resulta aburrida.

A2: Basta que diga una cosa para que digas lo contrario.

(8) «*Los complacientes*»

A1: Este plato está sucio.

B: Ciertamente, señor.

A2: Pero está sucio de verdad.

(9) «*Defender su sentimiento y no la verdad*» (cf. (1))

Sofisma lógico, pensamiento moral, pecados de lengua

¿Y si la disputa no era el instrumento adecuado para resolver las diferencias de opinión? Debajo de esta serie de sofismas, se intuye la experiencia amarga de la controversia: «es tan infrecuente que se termine alguna cuestión¹²² por la disputa» (p. 270). Al leer lo que antecede, se tiene la impresión de que hay que vérselas con los últimos residuos de una interacción muy viva, que ha puesto en disputa a los convencidos que no lograron convencerse entre sí: el otro es vanidoso, y no ve más allá de él (1), dice eso porque me detesta (2), de todas maneras, siempre tiene razón (3), no quiere reconocer mis aportes (4), está celoso (6), es un alterado (7), está obstinado con sus prejuicios (9), y de todos modos, no sirve de nada discutir (5),

¹²² «que se regule una discrepancia por el debate».

porque, si por casualidad alguien está de acuerdo conmigo, es por complacerme (8). Las diferencias de opinión sobreviven a la clausura de la disputa, y la máxima moral roza con el ajuste de cuentas.

No se trata de lógica, sino de una teoría de la génesis de las creencias, de su resistencia a la verdad, una explicación causal de un conjunto de comportamientos lingüísticos e interaccionales observados en la disputa: es porque los hombres están cegados por su yo que interactúan así.

Estos sofismas no entran en los cálculos y en un discurso conscientes, el sujeto no ve la búsqueda apasionada de distinción que lo determina. El lógico-moralista descubre bajo lo que se da como una evidencia («*Pero es perfecto*», cf. (2)) no una inferencia razonada, sino una derivación causal basada en una pasión.

Este oscurecimiento de la mente parece el efecto de una Caída original, que hace que la persona sea incapaz de un conocimiento verdadero, y particularmente de un conocimiento verdadero de sí mismo. Dirigido por autores que son moralistas tanto como lógicos, este debate sobre los sofismas «de amor propio, de interés y de pasión» se apoya en la noción cristiana de pecado¹²³. La fuente está en el *amor propio*, cuyo nombre cristiano es *orgullo*, considerado a menudo como la fuente suprema de otros pecados¹²⁴. Este pecado *capital* corresponde al sofisma (1) que podría llamarse sofisma de la creencia en uno mismo: «tomar su interés como motivo para creer». El sofisma de «los que siempre tienen razón» (3) y el sofisma del «hombre hábil» (4) son los sofismas de la *arrogancia intelectual*. El orgullo falsea la percepción en el sofisma de la evidencia (3), al igual que niega la realidad si se presenta como realidad del otro. Se combina con la *envidia* en el sofisma (6) de «contradicción maligna y envidiosa», que impide comprender la verdad en las palabras del otro. A través de estos sofismas se desenvuelve el retrato (el carácter) del *vanidoso*, que se considera el centro del mundo, siempre tiene razón y denigra toda verdad si proviene de otros.

La *ira*, otra candidata a la cualidad de madre de todos los pecados, va muy bien con el *orgullo*: es ella la que está en funcionamiento en (5), el sofisma de las acusaciones recíprocas, así como en (6) en el que se manifiesta el demonio de la contradicción y particularmente en (7), el espíritu de disputa. La *testarudez* –*perseverare diabolicum*– explica el (9), que se vincula no con la verdad, sino con la justificación de la opinión; la debilidad, el respeto humano inhiben la contradicción (8).

123 Ver anexo 1: «Pecado».

124 Nietzsche lo rehabilitó con el nombre de «voluntad de poder». Según Paul Bénichou, el siglo XVII vio la afirmación y luego la destrucción de una moral del héroe, encarnación de este orgullo voluntario (*Morales du grand siècle*, Gallimard, 1942).

Se podría reconstruir, como contrapunto a este cuadro de vicios, el de las virtudes, y trazar el retrato del disputador virtuoso. Por ejemplo, al rechazo orgulloso de retirar su punto de vista, se opone la virtud de la *humildad*, que permite reconocer que se ha perdido y que el otro ha ganado¹²⁵. Para Port Royal, el debate es una conducta que debe ser guiada por un complemento de virtud. Pero ¿cómo se sabe que una discusión virtuosa lleva a la verdad, que lo Bueno va junto a lo Verdadero?

Para concluir, se ve que la *Logique* llama aquí sofisma a lo que, en otras partes, se llama pensamiento de moralista, es decir, de observador crítico de las maneras de hacer de los humanos. La Rochefoucauld radicaliza la posición de la *Logique* cuando afirma que «la mente es siempre la víctima del corazón» (*Max.*, Máxima 102); y Vauvenargues, de acuerdo con la *Logique*, concluye que «los preceptos corrigen poco»; «¿qué hombre ha juzgado mejor o ha vivido mejor después de tantas instrucciones recibidas?» (*Réf.*, §53, pp. 283-284). Es la antropología moral clásica.

Habría que abrir esta reflexión a la cuestión del *ethos*, que es la construcción de un carácter para atraer a los otros. Una lectura, que se dirá sin razón perversa, de estos preceptos permitiría extraer un «manual para la construcción de un *ethos* eficaz», sabiendo que la persuasión se construye sobre las pasiones, de las cuales el amor a uno mismo es la primera. En referencia a la constatación empírica «las personas comparten la opinión de aquellos a quienes consideran simpáticos, y de aquellos de quienes están enamorados», se deduce la primera prescripción étótica, no muy original, «*sé amable*», y lo mismo para las reglas siguientes. Se podría generalizar: es un componente esencial del *ethos* del polemista presentarse como un yo virtuoso, en este caso, respetuoso de las «*Rules of honorable controversy*» [Reglas de controversia honorable] (según la expresión de Hedge, 1838). Se puede, entonces, leer este conjunto de consideraciones sobre los sofismas como un compendio de consejos que permiten a los polemistas *tener el aspecto* de lógicos serios, morales, impecables portavoces de lo Verdadero.

Resta una cuestión siempre actual: ¿quién debe ocuparse *de verdad* de los defectos del discurso y cómo? Nuestra respuesta es: en primer lugar, aquellos a quienes se dirige ese discurso, la comunidad discursiva a la que ese discurso concierne. El rastreo de las faltas al método puede quedar a cargo de los epistemólogos y, en lo que concierne a su impacto en la realidad de la ciencia en desarrollo, debe estar en manos de los comités de lectura de las revistas científicas. Las religiones desean

125 Ver las reglas del debate crítico, en particular la Regla 9: «A failed defense of a standpoint must result in the party that put forward the standpoint retracting it and a conclusive defense of the standpoint must result in the other party retracting its doubt about the standpoint» (van Emmeren, Grootendorst y Snoeck Henkemans, 2002, pp. 132-133). [Una defensa fallida de un punto de vista debe tener como resultado para la parte que presenta ese punto de vista retractarse, y una concluyente defensa del punto de vista debe tener como resultado para la otra parte retractarse de su duda respecto del punto de vista].

ocuparse de la rectificación de los defectos morales, en cuanto a la teoría de la argumentación, no puede tener a su cargo *todos los pecados del mundo* (ver anexo 2, capítulo 6).

II. MILL: LAS PASIONES ORIENTAN LA RAZÓN, SIN ANIQUILARLA

Al comiendo del Libro V de su *Sistema de lógica* (1843/[1988]), dedicado a la cuestión de los sofismas, Mill comienza por explicitar su visión de la articulación entre la razón y los afectos. Este pasaje no hace ciertamente la síntesis de todas las visiones implícitas que se propusieron a lo largo de los siglos, pero tiene el gran mérito de abordar de manera explícita el problema en relación con la cuestión de las falacias.

Mill lleva a cabo su análisis de los sofismas en el marco de una «filosofía del error», que postula una teoría de la mente humana y de sus capacidades por un lado «intelectuales», y por otro «morales». Esta esquematización de la mente humana y de sus operaciones le permite eliminar la categoría de los sofismas de emoción, localizando la fuente del error o en las causas intelectuales, o en las morales.

(i) Las causas intelectuales son de cinco tipos (pp. 303-305):

- Los sofismas a priori, o sofismas «de simple inspección»: la verdad se afirma sobre la base de una evidencia fundada en el prejuicio;
- Dos tipos de sofismas de inducción: los hechos están mal observados («sofismas de observación») o indebidamente generalizados («sofismas de generalización»);
- Dos tipos de sofismas de deducción, los «sofismas de razonamiento» y los «sofismas de confusión».

Estos sofismas son del mismo tipo que las falacias extralingüísticas de Aristóteles.

(ii) En cuanto a las «causas morales», son de dos tipos, «la indiferencia por la adquisición de la Verdad y las Inclinaciones» (p. 297).

- «La indiferencia por la adquisición de la verdad», dicho de otro modo, la apatía intelectual sustituye al rigor necesario en el razonamiento con el principio del menor esfuerzo, que predispone a la mente a los sofismas, es decir, a errores de todo tipo.
- Las «Inclinaciones» nos hacen «abandonarnos en el sentido de nuestros deseos, si bien somos casi de igual modo llevados a aceptar indebidamente una conclusión desagradable o una agradable, si es de una naturaleza que pone en funcionamiento una pasión fuerte» (p. 297).

Esto recuerda el primer sofisma de la *Logique* de Port-Royal, «Deseo/temo P, entonces, P». A lo que se alude es a que toda conclusión sobre la realidad de un suceso está fundada en el deseo o el miedo que tenemos de ese hecho. Sin embargo, para Mill, las «Inclinaciones» no son en sí mismas sofisticadas; predisponen a los únicos verdaderos sofismas, los sofismas intelectuales: «La Inclinación no es más que una fuente directa de malos razonamientos. No se cree en una proposición solo porque se quiere o no se quiere creer en ella. La inclinación más violenta a considerar que una cosa es verdadera no hará que la mente más débil sea capaz de creerla en ausencia absoluta de toda razón, de una prueba cualquiera, al menos aparente» (p. 298); la acción de los sentimientos es, entonces, indirecta: «es absolutamente necesario, para que la inclinación triunfe, que engañe primero a la inteligencia».

Según Mill, nadie deduce «Temo/deseo que M; entonces, M/no M»; «Amo/detesto a P, entonces, P es inocente/culpable». El afecto vinculado a un estado de cosas nunca es tomado como premisa de una conclusión sobre ese estado de cosas.

Las pasiones orientan la razón, no la aniquilan, ni en su capacidad de percibir lo verdadero (formar juicios de hecho), ni en su capacidad de encadenar correctamente esos juicios en un razonamiento. Aplicado al caso célebre de Friné¹²⁶, esta teoría diría que no fue el deseo por Friné el que hizo que los jueces no vieran su falta; simplemente hallaron circunstancias atenuantes.

Se adhiera o no a la filosofía moral o a la filosofía lógica de Port Royal o de Mill, ellas ilustran una verdad de orden general: no hay teoría de las falacias sin una filosofía de la mente y una antropología moral.

¹²⁶ Friné era una cortesana griega de gran belleza. Cuando iba a ser condenada por impiedad, su abogado Hipérides la desnudó delante de los jueces y terminó su discurso con una vibrante apelación a considerar que una belleza así era testimonio de piedad. Los jueces, dominados por un terror supersticioso ante la idea de condenar a «una profetisa y a una sacerdotisa de Afrodita», la absolvieron (según Ateneo de Náucratis, *El banquete de los eruditos*. <http://digital.library.wisc.edu/1711.dl/Literature.DeipnoSub>).

ANEXO

Pecado

En el marco de la teología católica, el pecado se define como «una falta contra la razón, la verdad, la conciencia recta; es una infracción contra el amor verdadero, hacia Dios o hacia el prójimo, a causa de un apego perverso a ciertos bienes. [...]» (*Catecismo de la Iglesia católica*)¹²⁷.

La lista de los pecados capitales fue establecida por Gregorio I, papa entre 590 y 604, y varió poco desde entonces: *soberbia, envidia, ira, pereza, avaricia, gula, lujuria*. Esta lista no figura más en el *Catecismo de la Iglesia católica*.

Los teólogos proponen una tipología de los pecados, según su gravedad (mortales o veniales). Este sistema de pecados tiene un comportamiento hipotético-deductivo, los pecados secundarios derivan de los capitales, que se llaman precisamente así porque son la «cabeza» (del latín *caput* 'jefe, cabeza') de la cual derivan los otros pecados.

La teoría de los *pecados de lengua* puede hacerse corresponder con ciertos elementos de la teoría de las falacias.

¹²⁷ http://www.vatican.va/archive/FRA0013/_p64.HTM.

CAPÍTULO VII

LA EMOCIÓN: ANTES, DURANTE, DESPUÉS

La capacidad de expresar emociones es una condición de ejercicio de la argumentación, pero el estudio de las emociones en el habla argumentativa no puede dissociarse de su estudio en el habla en general. El presente capítulo se inspira en dos enfoques de la emoción, por un lado, el modelo psicológico «estímulo => respuesta», por otro lado, las distintas listas de emociones de base.

En la investigación sobre los modelos de la emoción, los recursos de la bibliografía no se toman en cuenta más que rara vez. Los saberes y las prácticas de las emociones, los humores, las pasiones vividas a través de la literatura, la pintura o la música, de hecho, no se dejan agrupar en una enumeración de emociones de base o en la esquematización estímulo-respuesta. Sin embargo, la literatura, en el sentido amplio, incluyendo los grandes relatos colectivizados, ofrece una vía de definición de la expresión y del comportamiento emocionales a través de los modelos y la imitación. Por ejemplo, la cultura clásica asocia la *ira* con la mirada del rayo y la voz del trueno, tales como se encarnan en los prototipos de Aquiles, o de Moisés, al romper las tablas de la ley. Estos grandes modelos constituyen estereotipos pictóricos y conductuales que podrían ser tomados como base sistemática de una definición de lo que son las emociones en una cultura (ver Solomon, 1993): «*estar enojado* es ser como Júpiter tonante; *estar triste* es hacer como Françoise Sagan; *tener miedo* es entrar en el escenario de *El águila del casco* de Víctor Hugo», etc. Por supuesto, otras culturas comparten otros relatos y otros modelos. No profundizaremos más en este enfoque, pero intentaremos sostener su exigencia esencial, que es tomar en cuenta una visión global del escenario emocional, cubriendo la situación emocionante y sus desarrollos.

Las definiciones corrientes del concepto de emoción, así como de las emociones particulares, *ira*, *miedo*, *orgullo*, *vergüenza*, *alegría*... están muy influenciadas por las proposiciones de los psicólogos. Según Wierzbicka las reconstrucciones propuestas en los trabajos contemporáneos sufren deformaciones etnocéntricas. Las lenguas categorizan la experiencia humana de múltiples maneras, como se puede ver en los contrastes que existen entre los léxicos de las emociones en las lenguas conocidas como el inglés, el francés y el italiano: «*French has no noun corresponding to an undifferentiated "feeling" (although it has the verb sentir corresponding to the verb feel). It does have the term sentiment, which, (in contemporary French) stands exclusively for a cognitively based feeling. Furthermore, French has the word émotion, which, however, differs in meaning*

form the English emotion, and whose range is more narrow [...]. Generally speaking, the French *émotion* is thought of as involuntary, sudden, intense, and typically positive rather than negative. For example, *tristesse* “sadness” or *colère* “anger” are not considered by my French informants as typical “*émotions*”, whereas in English sadness and anger rate very highly on the list of prototypical emotions [...]. Again, in French scholarly literature the word *émotion* is used in a sense modeled on that of the English emotion and borrowed from English scientific publications» (Wierzbicka 1995)¹²⁸.

Puede decirse que nuestro uso de la palabra *émotion* como término general no escapa a este tipo de reproche. Pero la noción de *secuencia emocional* ofrece herramientas de gran interés, porque permite superar una problemática atomista—incluso lingüística—hipnotizada por el término emociones.

I. A PRIORI, UNA SITUACIÓN EMOCIONANTE: EL ESTÍMULO

Una definición difundida de la emoción la convierte en un acontecimiento que se produce en un cierto contexto («antes»), que tiene ciertas características («durante») y consecuencias («después»). En otros términos, las emociones aparecen como reacción a un estímulo situacional, según el modelo llamado «estímulo => respuesta», abreviado «E => R». Este modelo es a la vez fecundo y problemático si se lo quiere aplicar al análisis del habla emocionada.

Consideremos, en primer lugar, el estatus del estímulo. Un estímulo es un acontecimiento que afecta el cuerpo y la mente del sujeto: «*we lose our fortune... we meet a bear... we are insulted by a rival...*» (James, 1884/2007, p. 14)¹²⁹. Subrayemos el carácter claramente externo del estímulo emocionante, y su sólida materialidad: una cuenta bancaria en rojo, la actitud del oso, objetivamente amenazante para un ojo ekmaniano, el insulto del rival que es posible certificar a través de testigos.

128 «El francés no tiene un sustantivo que corresponde a un “sentimiento” indiferenciado (aunque tiene el verbo *sentir* que corresponde al verbo inglés *feel*). Tiene el término *sentiment*, que (en francés contemporáneo) significa exclusivamente una sensación basada en lo cognitivo. Más aún, el francés tiene la palabra *émotion*, que, sin embargo, difiere en significado del inglés *emotion*, y cuyo rango es más estrecho [...]. Hablando en general, la *émotion* francesa se considera como algo involuntario, repentino, intenso y típicamente positivo más que negativo. Por ejemplo, *tristesse* “tristeza” o *colère* “ira” no son consideradas por mis informantes franceses como “*émotions*” típicas, mientras que en inglés *sadness* y *anger* están muy arriba en la lista de emociones prototípicas [...]. Una vez más, en la literatura académica francesa, la palabra *émotion* se usa en un sentido modelado sobre el de la *emotion* inglesa y tomado prestado de las publicaciones científicas en inglés» (N. de la T.).

129 «perdemos nuestra fortuna... nos encontramos con un oso... somos insultados por un rival» (N. de la T.).

Estímulo simple, emociones complejas - El modelo estímulo-respuesta, incluso ampliado, supone una cierta definición buena de la respuesta. Ahora bien, estas respuestas no son generalmente ni estables ni unívocas. Un modelo fundado sobre la emoción instintiva a la James («oso» = «miedo») y, de un modo general, los modelos que vinculan *un* acontecimiento con *una* emoción, son demasiado simples, incluso cuando el inductor es un acontecimiento material, externo, elemental, que afecta a un individuo aislado¹³⁰. Estamos en el mes de abril, estoy trabajando, levanto la vista y percibo que está nevando. Me sorprende, me maravillo (*¡qué linda es la nieve!*), me entusiasmo, me alegro (*¡es excepcional!*), me entristezco (*la nieve me pone melancólico*), me irrito (*¡mis plantas que están brotando!*), me inquieto (*tengo que salir a la ruta*), me indigno (*ya no hay estaciones, es culpa del agujero de ozono*).

Esta misma ambigüedad emocional es la norma si el acontecimiento emocionante afecta a un grupo: ahora, es posible que los diferentes roles emocionales (el maravillado, el alegre, el triste, el asustado, el indignado) sean asumidos por diferentes participantes en el suceso, y que haya verdaderos conflictos de representaciones emocionales, con la aparición de negociaciones y de argumentación de las emociones.

Las emociones comunes - Las emociones «se comparten» y «se socializan» (Rimé, 1989) según modalidades interaccionales y semióticas diferenciadas, verbales y co-verbales. Se comparte un duelo o una pena con un abrazo. El grado de ritualización del acontecimiento rige la modalidad de la gestión interaccional de la emoción que contiene; la vestimenta y el cortejo del duelo y del matrimonio imponen tanto a los participantes como a los espectadores comportamientos e intercambios determinados por convención.

Cada emoción orienta hacia ciertos compañeros emocionales y construye formas y formas de interacciones específicas. Se confían los temores, se descarga la ira sobre el perro del vecino, se confiesa (en la iglesia o a un allegado) la vergüenza y los sentimientos de culpabilidad. Como todos los actos, el habla emocionada es plurifuncional: al informar a un colega acerca de un duelo, nos excusamos por no poder participar de un coloquio que organiza. Al socializar la emoción, la aprovechamos; es un recurso.

¹³⁰ Malheiros-Poulet (2000) presenta un caso en el que la emoción (jugada) se interpreta *en general* (a nivel del episodio) como ira o cólera, pero *en lo particular*, en el momento de la explosión emocional, como tristeza o desesperanza.

El término «socialización» aplicado a las emociones (Rimé, 1993; ver Cosnier, 1994, p. 97) podría hacer suponer que las emociones no estarían socializadas cuando surgen, y se vierten en seguida en los marcos culturales y sociales dados, un poco como los ríos se «socializan» por la acción conjunta de las empresas de electricidad, los agricultores y los barqueros.

Un acontecimiento fuerte le sobreviene a una persona y la pone en un cierto estado emocional, es decir, psíquico, fisiológico, conductual: este modelo estímulo-respuesta, que corresponde al modelo enunciativo-expresivo-pragmático, describe bien una serie de acontecimientos emocionales, pero no se aplica a otros (Chabrol, 2000). Aunque en la mayor parte de los ejemplos mencionados se considera que el acontecimiento inductor afecta a un individuo privado, separado del mundo pragmático e interaccional (ver el encuentro con el oso), nada en el modelo $E \Rightarrow R$ obliga a considerar que la emoción es fundamentalmente un suceso privado; el mismo hecho puede afectar simultáneamente a todo un grupo. Si el grupo es homogéneo desde el punto de vista de sus valores e intereses, comparte o co-elabora estados emocionales del mismo tipo, la emoción de cada uno se refuerza con la de los otros. Con el tiempo, la emoción decrece o se sacraliza y se vuelve a estimular periódicamente bajo la forma, por ejemplo, de un servicio recordatorio o la celebración de un aniversario. Pero si el acontecimiento emocionante afecta a grupos heterogéneos o antagónicos, cada segmento construye una emoción, y la protege a través de fronteras comunicacionales, que coinciden con barreras políticas, sociales o culturales.

La pasión del estímulo - Incluso en nuestras culturas que se dicen individualistas, las emociones dominantes son, sin duda, emociones de grupo, se trate de pasiones políticas, deportivas, artísticas, religiosas, o incluso eróticas. La relación con el estímulo se transforma completamente, en particular el gran estímulo original, externo, resulta imposible de determinar. No se trata más de una emoción que incide accidentalmente en una existencia, sino en la organización de una vida, o de un segmento de existencia, *en* la emoción, como dice Wierzbicka. No solo los acontecimientos emocionales no son algo que se sufre sorpresivamente, sino que son buscados, coleccionados, organizados; el sujeto va al estímulo, no es el estímulo el que viene al sujeto. El individuo induce sus propias emociones, por ejemplo, leyendo o escribiendo un poema, jugando o escuchando música. No es el blanco pasivo de un estímulo; organiza y produce sus estímulos, de forma que es imposible postular la existencia de un estímulo exterior al individuo. Ya no es el estímulo el que produce la emoción, sino la emoción-pasión la que elabora el estímulo. Ya no es suficiente describir episodios ocasionales que sobrevienen, tiene que ver con una forma de vivir que depende de un modelo pasional antropológico de la existencia.

Estos estímulos, a veces, son abordados institucional o comercialmente. Se distribuyen según los circuitos de comunicación que vinculan a los individuos y los grupos, y la participación de los medios en la organización de las emociones de un grupo se vuelve preponderante.

Aumento narrativo del estímulo - Consideremos el siguiente intercambio que, aunque reconstruido *a posteriori*¹³¹, permite al menos sugerir la increíble complejidad de la articulación de las fuentes de emoción en el relato de emoción, y la retroalimentación sistemática de la comunicación de la emoción a los otros, que son fuentes y lugares de la emoción:

Paul: No sabes, volviendo de Grenoble, hay un tipo que me hace pegar un volantazo en la autopista, no supe qué otra cosa hacer, es increíble lo imbécil que puede ser la gente, ¡todavía estoy temblando!

Marie: Sí, lo veo, ¡estás pálido! ¿Dónde fue?

Paul: Justo antes de la salida.

Marie: ¿Fue peligroso? Pero ¿cómo ibas?

Marie no tiene acceso al acontecimiento *e*°, relatado por Paul; el acontecimiento inductor de emoción en Marie es el discurso de Paul. Este discurso induce (construye) una emoción en Marie por lo dicho y por la forma de decir:

- Lo *dicho* menciona, por un lado, los elementos de representación de *e*°, el acontecimiento traumatizante en sí; por otra parte, las emociones tales como fueron vividas por Paul en *e*° (lo que puede incluir una descripción de las emociones expresadas por otros actores de *e*°); y por último, las emociones actuales de Paul.
- Paralelamente, por su *decir*, Paul se reestimula; vuelve a poner en juego o revive las emociones primitivas (palidez, voz temblorosa, gestos...) y siente emociones nuevas.

¹³¹ Los estudios 4 y 6 proponen ejemplos auténticos de relatos de emociones; el estudio 6 se refiere a un relato de emoción en interacción.

Como se trata de una interacción con estructura de intercambio (Vion, 1992), esta descripción se retroalimenta. La percepción de Paul de la emoción que construye en Marie, así como la sentida en su propia acción, al oír su propia voz y su propio relato (Cosnier y Huyghes-Despointes, 2000), todo lo incita a modular el decir y lo dicho, al límite en cada instante. Hay co-pilotaje de la emoción, con una consiguiente desaparición de la noción de estímulo; en otros términos, todo en esta situación se convierte en estímulo.

Las intervenciones de Marie actúan en todos los niveles:

- Co-construcción de una representación del acontecimiento R(e°) (*¿Dónde fue?*), así como de las emociones vividas por Paul en e° (*¿Fue peligroso?*).
- Co-construcción de las emociones actuales por Marie y Paul. Paul comparte las emociones experimentadas en e°, así como las actuales. Por ejemplo, la acusación a la gente (*es increíble lo imbécil que puede ser la gente*) puede irritar a Marie, y el debate girar hacia la acusación: *pero seguramente hiciste algo incorrecto*.
- Puede haber inversión emocional, por ejemplo, si Marie manifiesta una emoción que Paul considera excesiva (*¿Le tomaste la patente? ¡Voy a encontrar a ese tipo!*), puede consolarla (calmarla) (*tranquíízate, estoy vivo*).

En resumen, estas observaciones incitan a considerar el estímulo menos como un hecho material que desborda el cuerpo y la mente de la persona afectada y más como una representación socio-cognitivo-lingüística de una situación. La emoción encuentra argumentos en lo real, pero no depende de lo real: se puede estar profundamente afectado por males imaginarios y alegrarse con la posesión de bienes ilusorios.

II. A POSTERIORI, LA EXPRESIÓN DE LA EMOCIÓN: UN SÍNDROME

La definición de emoción va de la mano de la de los humores y las pasiones (Esquirol, 1980/1805; Janet, 1975/1926; Gayral, 1975; Gauchet y Swain, 1980; Frijda, 1993; Cosnier, 1994; etc.). Enciclopédicamente, los diccionarios, los psiquiatras y los psicólogos definen la emoción como un síndrome que tiene manifestaciones semiológicas en los planos psíquico, fisiológico y conductual al mismo tiempo (Battachi, Suslow y Renna 1996, p. 16).

Según esta definición, es el *componente psíquico* el que determina el nombre del conjunto del síndrome emocional: «alegría, miedo, temor, terror, contento, ira, ternura afectuosa» (Gayral, 1975, p. 24).

El *componente físico* «se descompone en un subcomponente motor (mímico y actitudinal externo) y fenómenos *neurovegetativos* (internos)» (*id.*).

- La «activación motriz» cubre «fenómenos motores, y principalmente la mímica emotiva, semiautomática, muy difícil de reproducir por la voluntad (talento de los grandes actores) y, en ciertos casos, la sideración motriz (estupor emotivo) o la agitación (temblor, huida, actitud agresiva) o incluso una crisis nerviosa generalizada, epileptiforme» (*id.*, p. 24). «La actividad motriz siempre está en estrecha relación con el conjunto de la actividad mental, sirve de apoyo a su expresión a través de la mímica, los gestos, las actitudes y condiciona la mayoría de los comportamientos» (*id.*, p. 29).
- Por «activación neurovegetativa», se entiende un conjunto de «fenómenos neurovegetativos sobre todo vasculares y secretores, palidez o congestión, sudoración, llanto, taqui o braquicardia, hipertensión arterial, palpitaciones, sequedad en la boca..., según el predominio vagal u ortosimpático del sujeto» (*id.*, p. 29).
- Por último, estas diversas formas de activación «se combinan para brindar un cuadro de *actitud instintiva primitiva*: fuga, oposición, agresión colérica; defensa, simulación de muerte...» (*id.*, p. 24; el resaltado es mío). Las definiciones de la emoción llegan generalmente a incluir las *conductas organizadas*, conscientes, planificadas que están vinculadas con ellas, y que este mismo autor considera como «reacciones complejas: fugas, encierro» (*id.*, p. 29).

Se supone que esta descripción definitoria se aplica en general a las emociones de base. Brinda un lugar esencial a la activación y, en ese sentido, la *sorpresa* (buena o mala) aparece como el hecho emocional fundamental: menos una emoción propiamente dicha que una condición de toda emoción.

La cuestión de los estados internos asociados a las emociones es compleja. La literatura da cuenta de estados internos perturbados sin emoción asociada y, recíprocamente, de emociones no acompañadas de los estados internos esperados. Se llega a la conclusión inquietante de que parece que los estados psíquicos están obligatoriamente acompañados de estados físicos, pero este acompañamiento no es regular; no hay una correspondencia unívoca entre una emoción (aunque sea de base) y un estado interno, las sincronizaciones entre estos diversos componentes son débiles, y su modo de articulación sigue siendo problemático (Battachi et ál., 1996, p. 18).

Existen, finalmente, emociones «fuera de norma» como «la bienaventuranza de los tontos y los locos, las alegrías de los exhaustos después de grandes hemorragias, las alegrías de los agonizantes, etc.» (Janet, 1975/1926, II, p. 24), sin hablar de los dolores y placeres complejos de los grandes masoquistas. Nos limitamos, por así decirlo, a las emociones comunes de la gente común.

De acuerdo con esta definición, la emoción es esencialmente una perturbación seguida de una reestructuración de los estados fisiológicos y psicológicos internos, en vínculo con los estados cognitivos y conductuales del sujeto emocionado. Por el sesgo de un sistema de sistemas en el que se trata de describir las interacciones, esta visión sitúa la investigación sobre la emoción en un universo *causal*, separado del lenguaje y de la significación, lo que implica de inmediato una problemática positiva, por no decir positivista¹³². En el próximo capítulo, se abordará el fenómeno de la expresión de la emoción a partir de estereotipos del lenguaje que le dan su existencia lingüística.

III. LO TÍMICO Y LO FÁSICO: LA CAMPANA EMOCIONAL

Lo tímico y lo fásico - En el marco general de la vida psíquica, lo tímico es del orden de la permanencia, del estado. Es el fondo, el *plato* psicológico, la *tonalidad psíquica de base* de la persona en su cultura, la *compostura* que la vergüenza, o quizás la tristeza, hace perder. Es lo que Wierzbicka llama «*normal state of composture*» (*s. d.*, p. 10) [estado normal de compostura], y que es perturbado por la emoción.

Lo tímico puede ser visto como el nivel cero de la emoción, un estado no emocional que se puede o no considerar normal y compartido. Se debe relacionar lo tímico con el temperamento de un individuo, su humor durable (temperamento alegre, depresivo, colérico, amoroso...). En esta obra, consideraremos igualmente lo tímico como el nivel de tensión emocional estereotípicamente asociado a una situación: una entrevista de trabajo es *estresante*, una cena en un restaurante entre amigos es *distendida*.

¹³² Ilustrada, por ejemplo, en la sólida querella James-Lange / Canon, sobre la cual hay una clara discusión en Janet (1975/1926, II, pp. 12 y ss.). Salvo por error, la tesis de James afirma la sucesión causal: «acontecimiento => manifestaciones corporales (impacto físico) => estado mental»:

perder la fortuna => llorar => estar afligido
 encontrarse con un oso => huir => tener miedo
 ser insultado => golpear => encolerizarse,

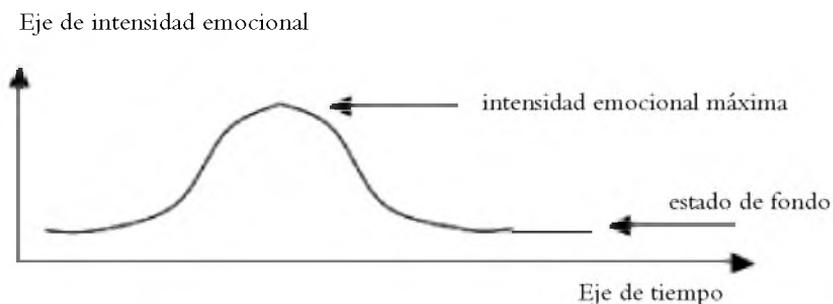
y no: «Manifestaciones corporales => estado mental»:

llorar => estar afligido
 huir => tener miedo
 golpear => encolerizarse.

La tesis de James-Lange no es una tesis sobre los inductores de emociones, sino sobre la inducción de estados psíquicos a partir de estados físicos, por ende, una teoría sobre la articulación general de los componentes emocionales.

Lo fásico - Lo fásico es del orden del acontecimiento, de la perturbación, de lo que ocurre en la vida psíquica. La emoción es fásica. El modelo emocional más simple del estado del sujeto emocionado representa el desarrollo temporal de las emociones con la forma de una curva con forma de «campana» (curva de Gauss), en la que se distinguen tres momentos: el acontecimiento inductor 1) viene a perturbar un estado psíquico de base; 2) provoca en un sujeto una excitación; 3) esta es seguida por una consecuencia y un retorno a la normalidad.

Gráfico 1: Curva de la emoción

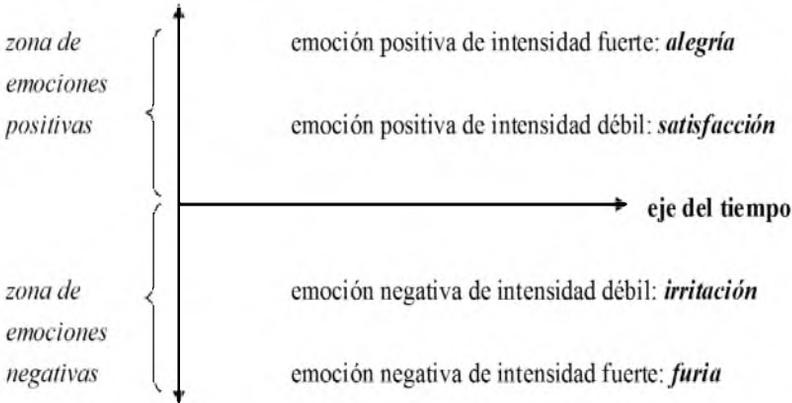


Esta curva representa la estructura *efímera* e *intensa* de la emoción: estos dos criterios permiten ubicar los episodios emocionales.

Por otra parte, las emociones también se caracterizan por su carácter *agradable* o *desagradable*; esto es «las inclinaciones acompañadas de placer y de dolor» (Aristóteles, *Ret.*, II). Es posible representar este aspecto desdoblado el eje vertical según el carácter positivo o negativo de la emoción. Así se puede visualizar la evolución de las emociones de un individuo en una referencia que combina las dimensiones del *tiempo* (posición en el eje horizontal); del *placer/displacer* (posición en el eje vertical superior o inferior); y de la *intensidad* del placer (posición más o menos alejada del eje de las abscisas):

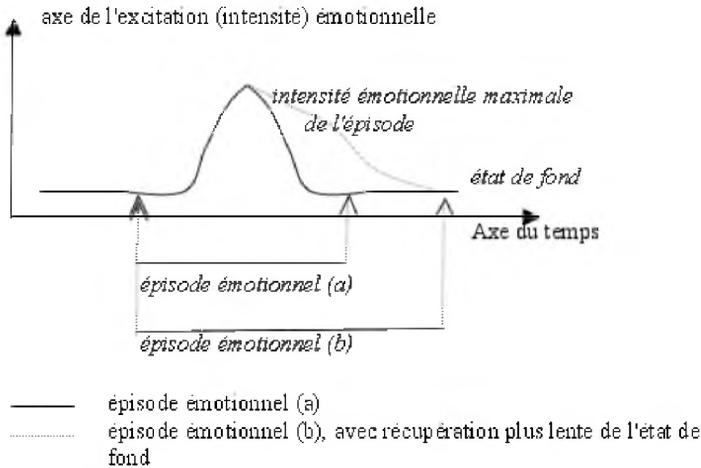
Gráfico 2: Ejes de la emoción

eje de la intensidad



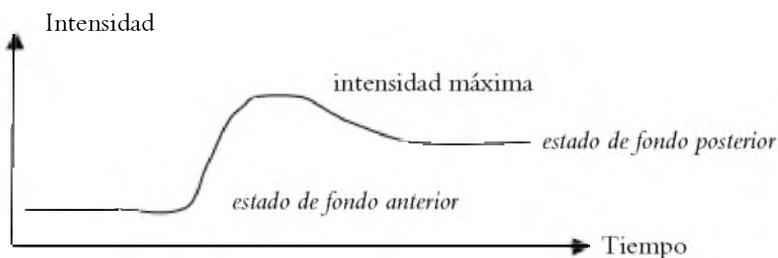
La curva de la emoción no es simétrica. La duración de la escalada emocional es en principio rápida («sorpresa»), la del descenso emocional suele ser más larga:

Gráfico 3: Asimetría de la curva de la emoción



Por otra parte, nada garantiza la recuperación del estado de base inicial al término del episodio emocional. Puede que la emoción lo transforme; eso es lo que muestra el gráfico 4:

Gráfico 4: Curva con modificación del estado de fondo



La cuestión general es la del punto de reabsorción de la curva. No hay problema en asociar la *ira* con la agresión o el intento de pasar al acto; pero ¿hay que hacer figurar entre las conductas derivadas de la ira el panfleto escrito influenciado por ella? En el caso del *miedo*, parece difícil decir qué hay en la reacción de «hacerse el muerto» de instintivo y qué de planificado. Igualmente, el episodio *tristeza* puede conducir a decisiones de vida como la retirada y el enclaustramiento (no se mencionará el ingreso a un convento, porque la tristeza era considerada un pecado). Todas las conductas derivadas de la emoción pueden recibir una elaboración cultural o artística.

Un modelo descriptivamente adecuado - Este modelo está bien adaptado a la descripción de ciertos episodios emocionales que surgen y se reabsorben en una interacción. El extracto siguiente lo muestra de manera sorprendente: se trata del ascenso o del descenso emocional. Se trata de una interacción que se desarrolla en una clase de niños pequeños, en Brasil. La maestra (Pr) quiere hacer sentar a los niños.

- El estado de fondo: el ambiente normal, tónico, de una clase de niños pequeños.
- El estímulo: la agresión verbal (3.Dav).

- El ascenso emocional rápido, con un pico en 4. Pr y 5. Dav.
- El descenso es notable por dos rasgos: por un lado, el largo silencio de la maestra, por otro, la gestión lingüística, en dos tiempos, de este descenso. Para un análisis completo, ver Vieira Barbosa (2008).

1. Dav	suéltame
2. Pr	te suelto pero te vas a sentar <i>La maestra toca a Dav para orientarlo hacia el lugar que le ha asignado (y que no es el que él había elegido). Dav la rechaza (el tuteo no es una falta de respeto).</i>
3. Dav	cállate, no quiero hablar más contigo <i>Dav se queda de pie, con los brazos cruzados, inmóvil.</i>
4. Pr	no/ (..) no quiero empezar a gritar contigo (<i>gritar con vocé = gritar-contigo</i>) (<i>voz más baja</i>) pero así no puede ser no puede ser (...) te suelto pero (*) él se va a sentar donde quiera verdad Dav \ te garantizo que puedes sentarte donde quieras (.) pero le GARANTIZO a él también la misma cosa \ el mismo derecho verdad / (...) no voy a dejar que les pegues a los otros chicos \ (***) eso no lo puedo permitir \ son pequeños y tú eres más grande Dav \ no me gusta que te traten mal pero tampoco me gusta que trates mal a los otros chicos\ <i>((*) otro alumno que peleaba con Dav por un lugar en el círculo de chicos</i> <i>(***) alusión al hecho de que Dav ya se mostró violento</i>
5. Dav	no me importa
6. Pr	bueno muy bien pero él se va a sentar donde quiera \ y no quiero discutir más contigo sobre esto \ (...) [<i>la maestra se queda en silencio cerca de unos 50 segundos, respira profundo y se dirige enseguida a los otros alumnos</i>] af: veamos fuimos a merendar y CAR(*) llamó (?) para sacar fotos de los pájaros a:h ahora que él habló de los pájaros se acordaron de que fuimos a jugar al parque y que vimos los pavos reales y los capibaras (**) <i>Dav va a sentarse a otro lado en el círculo</i> <i>(*) CAR = otro alumno</i> <i>(**) el capibara es el roedor más grande del mundo</i>

IV. PALABRAS Y CONCEPTOS: DEFINICIÓN LÉXICA Y DEFINICIÓN DE LOS PSICÓLOGOS

Los psicólogos definen el concepto psicológico de emoción, y no el sentido léxico de la palabra *emoción*, es decir, el conjunto de usos discursivos recibidos sobre la emoción, como están sintetizados en el diccionario.

El *Dictionnaire du français contemporain* (DFC, Dubois et al., 1967 art. *émotion*) define la emoción como «*trouble subit, agitation passagère causée par la surprise, la peur, la joie, etc.*» [perturbación súbita, agitación pasajera causada por la sorpresa, el miedo, la alegría, etc.]. Estamos de nuevo ante la curva de Gauss:

–«*trouble, agitation*» [perturbación, agitación]: desvío en relación con la actitud habitual;

–«*subit*» [súbita]: la curva sube rápidamente; la sorpresa es un componente de toda emoción;

–«*passager*» [pasajera]: el término del episodio emocional, el individuo recupera su estado de fondo habitual.

Según esta definición, la emoción es una «perturbación causada» no por un estímulo, sino por una emoción de base; es, por ejemplo, «el miedo el que causa una perturbación»: el diccionario retoma la idea de que la agitación, es decir, la variación corporal, es un efecto y no una causa. Se reconoce el *common sense* [sentido común] de James. Cuando se habla de alegría o de miedo, en efecto, no se remite ni a una realidad mímica («los músculos de mi cara están en tal posición»), ni, sobre todo, a una realidad neurobiológica («tal zona de mi cerebro está activada»), sino a una realidad psicológica central, que Cosnier llama *l'éprouvance* [la experiencia]. Este problema es el de los *estados de conciencia*, de la percepción de los estados del cuerpo, de la *percepción de sí* (Damasio). Es esta realidad a la que apunta el término *sentiment* en la definición del diccionario: *la joie* [la alegría] es un «sentimiento de gran satisfacción, de vivo placer, que la posesión de un bien real o imaginario hace *experimentar*» (DFC, art. *joie*); *la peur* [el miedo], una sensación de inquietud *experimentada* en presencia o ante el pensamiento de un peligro] (DFC, art. *peur*). Se reconoce la espiral normal de las definiciones, en las que se manifiesta el cierre del orden significante.

Las definiciones de carácter enciclopédico dadas por los psicólogos y los psiquiatras, más o menos basadas en el sentido común (a menos que sea a la inversa), fueron adoptadas por los lexicógrafos. En el título de «sentimiento lingüístico», propiedad inalienable del locutor ideal, influyen profundamente, por ejemplo, las investigaciones sobre lo que hay que entender por *término de emoción*. La delimitación de este campo pone en juego no solo los términos que designan, en primer lugar, los estados psíquicos, sino también los que designan los acompañamientos orgánicos o de acción de estos estados (ver más adelante).

Pero los saberes enciclopédico-lingüísticos no se limitan a los saberes de definición; incluyen saberes estereotipados que corresponden a organizaciones discursivas complejas, como veremos en el capítulo 9. Con excepción de los alexitímicos, cuya competencia de expresión emocional parece haber desaparecido, todo el mundo sabe lo que son las emociones por haberlas experimentado, todo el mundo sufre o administra de un modo más o menos sano sus accesos emocionales, sus humores, organiza sus pasiones y las expone en función de su o de sus culturas y de las situaciones de interlocución en las que participa. Estos saberes comunes, parcialmente del orden del «saber vivir» interaccional, forjados por la historia, se exponen, se trabajan, se teorizan, en los discursos externos o internos. Dan cuenta de la competencia emocional del sujeto interactuante, que, en la medida en que es capaz de poner en escena su emoción y describirla, así como de captar y leer la de los otros, conoce y puede decir algo de las transformaciones de la voz, la cara, los procesos internos (*estoy totalmente trastornado*) y de las transformaciones de las acciones (*de rabia, mordió la llave*) para inducir las experiencias plausibles. La lectura de estos signos puede convertirse en una competencia profesional, pero todos son semiólogos, es decir, capaces de captar y de decir algo de un conjunto de signos de múltiples canales, relacionados con una misma fuente organizadora para extraer inferencias sobre esa fuente. La investigación sobre los estereotipos semiológicos expresados bajo la forma de locuciones apunta a formalizar estos saberes y el saber hacer de donde emerge (ver capítulo 8).

V. LOS JUEGOS DE EMOCIONES DE BASE: TEOLOGÍA, FILOSOFÍA, PSICOLOGÍA, RETÓRICA

La problemática de las emociones de base, tema fundamental de la teoría psicológica de las emociones, fue planteado por igual en disciplinas como la teología, la filosofía, o, como hemos visto, la retórica. Estas disciplinas, en distintas épocas, han destacado distintos tipos de discursos teóricos que intentan articular los juegos de las emociones fundamentales. Nos han dejado las listas que fundan nuestros discursos sobre la vida afectiva.

Pecados y emociones - El discurso erudito sobre las emociones se desarrolla principalmente en paralelo y en concurrencia con las doctrinas religiosas de los pecados capitales (*avaricia, ira, envidia, gula, lujuria, soberbia, pereza*), de los cuales tres serían considerados actualmente como emociones o sentimientos (*ira, soberbia*, hermana del *orgullo; envidia* o *celos*); tres son disposiciones pasionales, deseos (*avaricia, lujuria, gula*); queda la *pereza*, a la que reemplazó en la lista la *acedia*, es decir, la *tristeza*¹³³.

Las listas de emociones de base - La hipótesis de un conjunto de emociones fundamentales es tan antigua como la reflexión sobre las emociones en la cultura occidental. Recordamos las series de emociones socio-retóricas propuestas por Aristóteles y retomadas por los grandes tratados de retórica. Los estoicos y Cicerón, en sus escritos filosóficos, mantienen cuatro emociones como fundamentales: *deseo, alegría, miedo, pesar* (*Tusc. IV, 8; IV, 11*). Este conjunto es retomado por San Agustín que lo transmite a los estudiosos de la Edad Media (Ferreyrole, 1988, p. 76).

Se puede considerar que estas listas, de las que cabe señalar que están siempre compuestas exclusivamente de sustantivos, definen en extensión el campo de la emoción. Los filósofos clásicos de las emociones propusieron diferentes series. En francés, los primeros «tratados de las pasiones» aparecieron en el siglo XVII (Le Guern 2000). En el *Traité des Passions de l'âme* [*Tratado de las pasiones del alma*], Descartes afirma «que no hay más que seis pasiones primitivas [...], la *admiración*, el *amor*, el *odio*, el *deseo*, la *alegría* y la *tristeza*, y que todas las otras están compuestas de algunas de estas seis, o son especies de ellas» (Descartes, 1649/1988, p. 195).

En inglés, en el *Tratado de la naturaleza humana* (1739), Hume define las pasiones como «emociones violentas» (1739/1991, p. 10) y distingue las pasiones directas y las indirectas: «por *pasiones directas*, entiendo aquellas que nacen inmediatamente del bien y del mal, del dolor y del placer. Por *pasiones indirectas*, aquellas que proceden de los mismos principios, a condición siempre de agregar otras cualidades. [...] Agrupo entre las pasiones indirectas, el *orgullo*, la *humildad*, la *ambición*, la *vanidad*, el *amor*, el *odio*, la *envidia*, la *compasión*, la *malevolencia*, la *generosidad* y las pasiones que dependen de ellas. Y entre las pasiones directas, agrupo el *deseo*, la *aversión*, el *pesar*, la *alegría*, la *esperanza*, el *miedo*, la *desesperanza* y la *seguridad*» (Hume, 1739/1991, p. 111). En la *Disertación sobre las pasiones* (1758), propone una combinación de pasiones, que se deducen de las nociones primitivas de bien y de mal y de su probabilidad: «Cuando un bien es cierto o muy probable, produce la *alegría*; cuando un mal se encuentra en la misma situación, sobreviene el *pesar* o la *tristeza*. Cuando un bien o un mal es incierto, suscita el *miedo* o la *esperanza*, según el grado de incertidumbre que exista

¹³³ Ver el anexo «Pecados» del capítulo 6. Ver también la serie «*Les sept péchés capitaux*», editada por S. Lapaque (Librio, 2000), «Prefacio a *Pereza*. Como las emociones, y a diferencia de las virtudes, los siete pecados capitales están representados por expresiones faciales típicas.

de un lado o de otro. El *deseo* nace de un bien considerado sin más y la *aversión*, de un mal» (Hume, 1758/1991, pp 64-65). Se podrían prolongar estas listas y multiplicar los modelos combinatorios que las organizan (ver Parret, 1986).

Este enfoque conceptual, que privilegia las designaciones sustantivas, se encuentra nuevamente en los psicólogos, que proponen listas de sustantivos de emoción muy comparables con las de los rétores y los filósofos. Entre las emociones de base figuran generalmente el *miedo*, la *ira*, la *alegría*, la *tristeza*, el *hastío* (Cosnier, 1994, pp. 44-45). La *sorpresa* es a veces considerada como una emoción de base, o como un componente de toda emoción, en la medida en que corresponde a la curva izquierda de rápido ascenso en la «campana emocional». Las emociones secundarias, como la *vergüenza*, o la *arrogancia*, aparecen como combinaciones o matices de estas emociones primarias.

La primera forma de definir qué es una emoción consiste, entonces, en enumerar simplemente lo que cuenta como emoción. Por extensión, es una emoción todo lo que tiene un aire de familia con cualquiera de estas emociones, al menos, con los elementos centrales de este conjunto; o, en el plano lingüístico, todo lo que se define con la ayuda de una de estas emociones centrales.

VI. TÉRMINOS DE EMOCIÓN, TÉRMINOS DE ORIENTACIÓN EMOCIONAL

Términos de emoción - Los *términos de emoción* están definidos a partir de *nombres de emoción*. Se propuso definir a estos últimos como nombres que entran en contextos como los siguientes: «*un sentiment de* + sustantivo de emoción» o bien «Pedro experimenta, siente + *art.* + sustantivo de emoción» (Anscombe, 1995, p. 41; Balibar-Mrabti 1995, p. 88).

A esta clase de sustantivos, se agrega el conjunto de sus derivados morfológicos (*odio* → *odiar*, *odioso*).

Algunas familias de derivados no están fundadas en los sustantivos, sino en los verbos: en francés, el sustantivo *énervement* [enervamiento] se deriva morfológicamente del verbo *énervier* [enervar]; el sustantivo *fierté* [orgullo] del adjetivo *fier* [orgullosa].

Se pueden confrontar estos resultados con las listas de términos que constituyen el campo de «la afectividad», que reúne «las emociones, los sentimientos, los estados» (Béraud et al., 1988, pp. 111-113); se obtienen así más de doscientos términos, en su mayoría adjetivos y sustantivos. En ellos se reconocen evidentemente los elementos de las listas mencionadas en el apartado anterior.

En el sintagma francés «un *sentiment de*—», *sentiment* puede tener su valor de «sensación, conciencia de»: *un sentiment d'incompétence* [una sensación de incompetencia] (ver capítulo 1). A veces sirve simplemente de soporte un poco redundante a la designación de una emoción: *un sentiment de désespoir* [una sensación de desesperanza] no difiere de *desesperanza*, quizás un poco modalizado. Pero *sentiment* puede ser considerado también como un sustantivo soporte en un sintagma que designa una emoción que puede no tener otro nombre: es el caso de *un sentiment de vide, de déjà vu* [una sensación de vacío, de *déjà vu*]. Este sintagma es generador de nombres de emociones.

No se abordará directamente tampoco la cuestión de la existencia de un conjunto de propiedades sintácticas y semánticas que caracterizan una clase de nombres de sentimientos, como se ha propuesto para los nombres de acciones o nombres abstractos (Leeman, 1995). Se han hecho intentos de distinguir los nombres de emoción, de sentimiento y de afecto. La investigación propuesta aquí no está orientada hacia la reconstrucción del espacio semántico de emoción – humor – sentimiento – afecto, sino hacia la modelización de secuencias de discursos emocionados.

Las facetas semánticas de los términos de emoción - Ortony, Clore y Foss (1987) se proponen definir la dimensión referencial del léxico de los afectos a partir de tres «facetas», o componentes, los componentes cognitivos, afectivos y conductuales, cuya combinación forma el sentido referencial de los términos de este léxico: «*Mental conditions always have either a significant Cognitive component or a significant Affective component, and sometimes both. In addition, some have a significant Behavioral component. It may be that truly psychological conditions generally implicate all of these facets to some degree. However, many of the words in the affective lexicon, while of course having affective overtones, do not have affect at a significant part of their referential meaning*» (1987, p. 351)¹³⁴; «*when, for example, we claim that “proud” has an affect as a significant component, we do not mean to deny that it has a cognitive component and (possibly) even a behavioral one*» (1987, p. 352)¹³⁵.

El cuadro siguiente (íd.) ilustra la manera en que se reparten los «pesos» afectivos, cognitivos y conductuales en la serie de adjetivos que figuran en la columna de la izquierda (los + indican un peso predominante).

134 «*Las afeciones mentales siempre tienen o un componente cognitivo significativo o un componente afectivo significativo, y a veces ambos. Además, algunas tienen un componente conductual significativo. Puede ser que las verdaderas afeciones psicológicas impliquen generalmente todas estas facetas hasta cierto punto. Sin embargo, muchas de las palabras del léxico afectivo, si bien, por supuesto, tienen matices afectivos, no tienen al afecto como una parte significativa de su significado referencial*» (N. de la T.).

135 «*cuando, por ejemplo, afirmamos que “orguloso” tiene un afecto como componente significativo, no pretendemos negar que tiene un componente cognitivo y (posiblemente) hasta uno conductual*» (N. de la T.).

	Foco en lo afectivo	Foco en lo cognitivo	Foco en lo conductual
<i>proud</i> (orgullosa)	+		
<i>Confused</i> (confundido)		+	
<i>Cooperative</i> (cooperativo)		+	+
<i>Glad</i> (contento)	+		
<i>Optimistic</i> (optimista)	+	+	
<i>Gleeful</i> (alegre)	+		+

Ya hemos usado este método en el capítulo 1 para circunscribir la configuración significativa de los términos generales del campo de la emoción. Se ve que estos componentes referenciales corresponden exactamente a los componentes definidos por los psicólogos. En esta misma línea de pensamiento, si se considera la emoción como un síndrome, que incluye, además de los componentes afectivo, cognitivo y conductual, un componente mimo-posturo-gestual y un componente fisiológico, se tiene un método que permite caracterizar «la estructura referencial» de un término de emoción dado.

Este método permite recoger las orientaciones emocionales de los términos de los cuales se puede discutir para saber si trata «verdaderamente» de términos de emoción. Por ejemplo, para saber si *confused* [confundido] es un término de emoción, se parte de su definición:

confused adj

1. *unable to think or reason clearly or to act sensibly*
2. *in no logical or sensible order*
3. *embarrassed and not knowing what to say or how to act*
4. *mistaken for each other*

5. *having impaired psychological capacity to the extent of being forgetful and no longer able to carry out simple everyday tasks*^{136 137}

El valor psicológico de *confused* es claro en el sentido 3, que se define con el término *embarrassed*:

embarrassed adj

1. *vti to become or cause somebody to become painfully self-conscious, ashamed, humiliated, or ill at ease*

2. *vt to hinder or impede somebody or something (often passive) (id.)*¹³⁸

En su primera acepción, *embarrassed* (avergonzado) se define como *ashamed* (avergonzado), *humiliated* (humillado), *ill at ease* (incómodo). *Confused* (confundido) puede, entonces, conectarse en una sola etapa con un término de emoción central.

Estamos, entonces, en el límite de los casos en los que la emoción es inferida y en los que es designada. Veremos en los estudios propuestos en la segunda parte numerosos ejemplos de estos casos.

Esta forma de aprehender las designaciones (directas e indirectas) de la emoción depende, en un último análisis, de los datos del diccionario: un término se orienta a la emoción si existe un camino léxico que permite relacionar rápidamente la palabra con la zona central del vocabulario de la emoción.

La solidez de la red emocional no depende de la fuerza de un punto. Es un tramado, que sigue funcionando si uno de los hilos se rompe, y no una cadena cuya fuerza no es más que la de su eslabón más débil.

136 Encarta® World English Dictionary © 1999 Microsoft Corporation.

137 *confundido* adj

1. incapaz de pensar o razonar con claridad o actuar sensatamente
2. en un orden ni lógico ni sensato
3. avergonzado y sin saber qué decir o cómo actuar
4. equivocado para el otro

5. con la capacidad psicológica disminuida hasta el punto de no poder recordar y no ser capaz de realizar simples tareas cotidianas (N. de la T.).

138 *avergonzado* adj

1. vti volverse o hacer que alguien se vuelva excesivamente tímido, acomplexado, humillado o incómodo
2. vt obstaculizar o impedir a alguien o algo (a menudo pasivo) (N. de la T.).

ANEXO

Extracto original

**Vieira Barbosa M. (2008) *Interações em sala de aula.*
Tesis de doctorado, Universidade Estadual de Campinas.**

- 1 Dav me larga\
- 2 Pr eu largo mas vem sentar/
- 3 Dav cala a boca\ não quero mais falar com você\
- 4 Pr não/(.) eu me recuso a começar a gritar com você ((voz baixa)) mas assim não pode ser\ assim não pode ser (...) eu largo mas ele vai sentar onde ele quiser ta Dav\ eu garanto pra você que você pode sentar no lugar que você quer (.) mas eu GARANTO pra ele também a mesma coisa o mesmo direito ta/ (...) eu não vou deixar você ficar agredindo as outras crianças\ isso eu não posso deixar acontecer\ eles são pequenos e você é mais grande Dav/ eu não gosto que ninguém trate você mal mas também não gosto que você trate mal as outras crianças\
- 5 Dav não quero saber\
- 6 Pr então tudo bem mas ele vai sentar onde ele quiser e eu não quero mais discutir isso com você\ (...) ((A professora fica em silêncio por cerca de 50 segundos, respira forte e depois volta a falar com os outros alunos)) aí: olha só fomos tomar lanche e o Car chamou para tirar fotos dos passarinhos a:h agora que falou de passarinhos lembram que aí fomos brincar no parque e vimos pavão e capivara

CAPÍTULO VIII

SIGNIFICAR LA EMOCIÓN: INTENTO DE MODELIZACIÓN

Nuestro objetivo es proponer un modelo que permita reconstruir el desarrollo de las emociones en el habla. Entendemos por *modelo* una representación esquemática, coherente, compacta y sistemática de una clase de objetos o fenómenos por medio de conceptos definidos lo mejor posible, reglas internas que articulan estos conceptos y reglas externas (metodológicas) de operación sobre los objetos que se desea modelizar. Un modelo es una herramienta de integración que sirve para desenmarañar una situación compleja, aparentemente caótica, y para realizar su reconstrucción ordenada a partir de un plano teórico. Como mínimo, debe dar cuenta de lo que es un caso cualquiera de la clase referida (*adecuación descriptiva*) y estar abierto al tratamiento de casos nuevos. Además, debe mejorar la comprensión del fenómeno, comprensión que puede cuestionar la intuición habitual, preanalítica (*adecuación explicativa*).

Corresponde al psicólogo definir el concepto de emoción y decir lo que es la ira, la vergüenza, el miedo, la alegría... en su vivencia psíquica y sus manifestaciones psicológicas, fisiológicas y conductuales. Este capítulo presenta los instrumentos y los conceptos necesarios para el análisis de la *construcción discursiva de las emociones*. Primero, tratamos la distinción indispensable y a la vez problemática entre comunicación *emotiva* y comunicación *emocional*. Luego, se presenta la noción de *enunciado de emoción*, que vincula un estímulo, *fuentes* de la emoción, un *término de emoción* o de sentimiento, y un *lugar psicológico*. Cuando el enunciado de emoción es *explícito*, la emoción es *designada*. La emoción *implícita (inferida)* puede reconstruirse a partir de indicios emocionales extraídos del formateo lingüístico de la situación fuente (reconstrucción *a priori* de la emoción) o a partir del estado del lugar psicológico (reconstrucción *a posteriori*); el enunciado de emoción no se revela en el habla, sino que se reconstruye. En ambos casos, se debe tener en cuenta a quién se atribuye la emoción, según ésta sea *autoatribuida* (mencionada en primera persona) o *heteroatribuida* (endilgada a otro).

I. ESTUDIO DE LA EMOCIÓN EN EL HABLA: TRES ENFOQUES

El análisis de la habla emocionada puede darse en torno de los tres polos siguientes: el polo *expresivo-enunciativo*, el polo *pragmático*, el polo *comunicacional* o *interaccional*, sin que ninguno tenga un privilegio particular.

Expresión-enunciación de la emoción - Nos interesan aquí esencialmente el estado afectivo del sujeto emocionado, el estado cognitivo (sus percepciones, sus evaluaciones), tales como pueden ser leídos o inferidos a partir de su actividad verbal, así como las transformaciones de sus «*Gestalten*» vocales y mimo-posturo-gestuales¹³⁹. Por ejemplo, se determinan las formas tonales de la voz triste o de la voz enojada. Estos indicios serán aprovechados en la reconstrucción *a priori* de la emoción.

Pragmática de la emoción - Además de los elementos precedentes, la pragmática de la expresión emocional tiene en cuenta la situación, es decir, el acontecimiento inductor y las transformaciones parciales de las disposiciones a la acción del locutor. Intervienen sistemáticamente en este nivel las emociones ligadas a esa situación y a la asunción de un rol (discursivo o social) con la postura emocional *ad hoc*. Estos indicios serán aprovechados en la reconstrucción *a posteriori* de la emoción.

Interacción y comunicación de las emociones - El análisis tiene en cuenta el hecho de que las situaciones de habla implican múltiples participantes. Nos interesan, entonces, fenómenos como la relación de voz entre la voz del colérico y la del tranquilo o la del colérico complementario con la del que interactúa con él (Grosjean, 1995, ver nota 122); el surgimiento de la emoción a partir del estímulo particular que constituye el ser conversacional del otro; su evolución y su gestión en la interacción (ver Plantin, Doury, Traverso, 2000). Este análisis debe estar atento al hecho de que estudiar la emoción en las interacciones, es tomar como objeto el todo de la comunicación interpersonal, que interesa particularmente al psicoanálisis, la psicología social de grupos, la psicología en general y la psicología clínica (Sangsue y Scherer, 2000) (ver transición, «El analista en posición delicada»).

¹³⁹ Los procesos fisiológicos o neurovegetativos paralelos a las transformaciones de estas «*Gestalten*» verbales, mimo-posturo-gestuales y conductuales son inaccesibles para los métodos lingüísticos.

II. LO EMOTIVO Y LO EMOCIONAL

LA EMOCIÓN EN EL HABLA: LAS HERRAMIENTAS DE LA EXPRESIVIDAD

Bühler plantea el problema de las funciones del lenguaje en el marco de un triángulo semiótico que vincula *die Dinge* [la cosa] / *einer* [uno, el sí mismo, el locutor] / *der andere* [el otro]. La función de *representación* vincula el signo con el mundo, con la cosa; la función de *expresión*, o función emotiva, es la relación del signo con el autor del acto de habla; la función de *apelación* (función conativa) es la relación semántica del signo con el destinatario (1933/1976, p. 102)¹⁴⁰. La expresión corresponde a los géneros *líricos*; la función de apelación a los géneros *retóricos*; los géneros *épicos* están orientados hacia el mundo (1933/1976, p. 104)¹⁴¹. Jakobson define la función expresiva o emotiva como la centralidad del mensaje en el destinatario, que apunta a una expresión directa de la actitud del sujeto respecto de lo que dice, y lo examina bajo la forma de interjecciones y de variaciones vocales (Jakobson, 1963). Estos modelos introducen una ruptura entre lo que corresponde al orden de la expresión y lo que da cuenta de la comunicación.

La lingüística y la fonética proponen una serie de instrumentos y de observaciones adecuadas para captar las características generales de las emociones expresadas en la lengua y en el discurso, de las que Kerbrat-Orecchioni ha extraído «el inventario» (2000, p. 33):

- En el plano de la expresión verbal en el nivel léxico, la emoción se marca y se administra por la utilización de una serie de «medios»: vocabulario particular, insultos y palabras tiernas (*idiota* / *querido*); exclamaciones e interjecciones [*¡ay!*; *¡pero...!*; *bah*; *en fin* (Bouchard, 2000)]; expresiones fijas [*váyase al diablo*]; intensificadores, etc.

140 «Wir nehmen die semantische Relation des Lautzeichens zum Täter der Sprechakt, den Ausdruck und die semantische Relation des Lautzeichens zum Adressaten den Appell» (1933/1976, p. 102) [Llamamos relación semántica del fonograma con el autor del acto de habla a la expresión y relación semántica del fonograma con el destinatario a la apelación].

141 «Denn “der sprachliche Ausdruck” und “der sprachliche Appell” sind Teilgegenstände der ganzen Sprachforschung, die nicht nur eigene Bemühungen und Methoden erfordern, sondern auch eigene Strukturen aufweisen. Die Lyrik kurz gesprochen und die Rhetorik haben jede etwas Eigenes an sich, was sie unter sich und von der – sagen wir einmal Epik, um nicht aus dem Konzept zu fallen – unterscheidet...» (1933/1976, p. 104) [Pues “la expresión lingüística” y “la apelación lingüística” son partes de una investigación lingüística mayor que no solo requieren motivaciones o métodos propios, sino que también exponen estructuras propias. La lírica y la retórica, por así decirlo, forman parte de algo propio que las diferencia entre sí y de lo que – digamos épica para no salirse del concepto – se diferencia].

- En el nivel morfológico, algunos morfemas (en particular los sufijos) son portadores de una actitud emocional (*franchute*); así como ciertos empleos de tiempos verbales (imperfecto hipocorístico: *tenía hambre el bebé*). La emoción se dice connotada; sirven para agregar un color de emoción a los enunciados en los cuales entran (*tenía hambre, el gato = el gato tiene hambre + / afecto /; franchute = francés + /desprecio/*). En otros términos, son portadores de una orientación emocional.
- En el nivel de la organización (o de la desorganización) sintáctica, se atribuye a la emoción las reorganizaciones de la forma considerada como básica del enunciado: énfasis, rupturas de construcción, inversiones. Como vimos en el capítulo 4, la noción tradicional de «figuras de construcción» busca captar algo de estos movimientos de emoción en la (des-)organización del habla. Como las interjecciones, estas formas se presentan como arrancadas al locutor, involuntarias, no significadas, sino vividas. Siendo (supuestamente) provocadas causalmente, por ende, irreprimibles, pueden jugar el papel retórico de garantía de sinceridad del locutor.

Por su heterogeneidad, estos hechos tocan al conjunto de los niveles que las ciencias del lenguaje tienen el hábito de distinguir cuidadosamente; sin duda, es imposible organizarlos en lo que sería un «sistema lingüístico de las emociones». Como dijo Kerbrat-Orecchioni: «es grande el riesgo de ver los valores afectivos diluirse en el océano de la subjetividad lingüística» (2000, p. 43); en términos retóricos, se diría que el *pathos* se funda en el *ethos*.

Se trate de interjección o de dislocación sintáctica que se presenta como reacción a un estímulo, una respuesta provocada por una situación o actitudes connotadas, estos instrumentos presentan una característica común: siguen la misma estrategia de rodeo de lo emotivo (estratégico) en beneficio de lo emocional (causal) (ver más adelante). Los consideraremos como rasgos portadores de orientaciones emocionales, pero ciertamente no como los vectores únicos de la emoción en el discurso. No haremos entrar «*tú me exasperas*» y «*¡basta, Pablo!*» en una competencia de expresividad-sinceridad emocional. Nuestro objetivo es observar cómo funcionan y se articulan en el habla estas dos formas de significar una emoción (al interlocutor) y de encuadrar así su palabra.

*Comunicación de / por la emoción:
comunicación emotiva y comunicación emocional*

La expresión y la comunicación de la emoción están obligatoriamente vinculadas. De un modo general, toda variación diferencial de un sustrato es interpretable como un estado de ese sustrato: las fumarolas son «signos» del comienzo de un estado eruptivo, como la fiebre es «signo» de una infección. Estos signos naturales o indicios no se consideran expresivos, en la medida en que no hacen intervenir una actividad intencional, y en que están condicionados absolutamente por el fenómeno del que forman parte. No son ni significantes ni comunicados, lo que no les impide evidentemente ser interpretados. Para que haya expresión, es necesario que haya intención de comunicar, es decir, algo como un sujeto intencional que guíe más o menos sus actos comunicativos. En la actividad lingüística general, las informaciones intencionales se combinan con informaciones no intencionales; esta constatación está en la base de la oposición entre comunicación *emotiva* y comunicación *emocional*.

Esta distinción fue propuesta por Marty (1908); Caffi y Janney la presentan como sigue (1994 b, p. 348). La *comunicación* emotiva es la señalización estratégica intencional de información afectiva en el habla y en la escritura (es decir, disposiciones evaluativas, compromisos probatorios, posturas deliberadas, orientación relacional, grados de énfasis, etc.) para influenciar la interpretación de situaciones por parte del interlocutor y alcanzar diferentes metas.

(e. g. *evaluative dispositions, evidential commitments, volitional stances, relational orientation, degrees of emphasis, etc.*) in order to influence partner's interpretation of situations and reach different goals». La *comunicación emocional* [emocional] es un tipo de escape espontáneo, no intencional o un estallido de emoción en el discurso («a type of spontaneous, unintentional leakage or bursting out of emotion in speech» (id.).

Esta distinción remite a la discusión sobre la función de organización/desorganización de la acción dada a la emoción. Puede ser considerada como una «degradación» de la conducta, una «regresión» (Fraisse, 1968,V, p. 117). «La emoción es sobre todo un poder desorganizador [...] es esta supresión brusca de todo acto adaptado, de toda búsqueda de adaptación, este desorden, esta difusión de agitaciones en todo el organismo lo que nos parece un fenómeno completamente diferente de otras regulaciones y que es muy característico de la emoción» (Janet, 1928/1975, pp. 464, 467, citado por Fraisse, 1968,V, p. 91). La emoción implica «una baja del nivel de desempeño» (Fraisse, 1968,V, p. 91); es «una reacción de toda la personalidad (incluido el organismo) a situaciones a las cuales no es capaz de adaptarse» (Fraisse, 1968,V, p. 91; ver capítulo 4 y capítulo 7).

Pero la emoción puede ser vista también como una forma emergente de adaptación a una situación nueva, según la teoría de Darwin: «para Darwin (1872), muchas reacciones emotivas se explican porque son útiles (la expresión de la ira asusta al adversario) o porque son el vestigio de actos que fueron útiles en una fase anterior de la evolución [...]. Así, si las manos se humedecen en el miedo, es porque, en otros tiempos, entre nuestros ancestros simiescos, esta reacción en situaciones de peligro facilitaba la prensión a las ramas de los árboles» (Fraisse, 1968, V, p. 89). Si me encuentro con un oso, estoy *muerto de miedo*, reacción oportuna, que conviene prolongar *haciéndome el muerto*, pues se dice que los cadáveres no interesan a los osos.

En la medida en que el discurso es una forma de acción, esta discusión repercute en el modo de aproximación lingüística al discurso emocionado: ¿se trata de una palabra *emocional*, desestructurada por la irrupción de un acontecimiento emocionante, o de una palabra *emotiva*, reorganizada según principios comunicativos estratégicos? Los estudios propuestos en la segunda parte de esta obra se ubican sistemáticamente en la segunda perspectiva.

El uso intencional, comunicacional y estratégico de las emociones se opone así a la irrupción de las emociones en la actividad lingüística, como podría irrumpir en cualquier otra actividad. La emoción controlada se opone a la emoción vivida.

Esta distinción recubre las de las «expresiones emocionales verdaderas, espontáneas» «[que] hay que distinguir de las expresiones faciales y corporales emitidas de manera intencional, que se llaman “emblemas” o “signos”» (Frijda, 1993, p. 45). Retoma una serie de oposiciones intuitivas que se pueden resumir en el siguiente cuadro:

<i>Comunicación emocional</i>	<i>Comunicación emotiva</i>
Comunicación <i>de</i> la emoción	Comunicación <i>por</i> la emoción
Señales, respuestas; emoción condicionada	Signos
Irrupción de las emociones	Uso intencional, estratégico de las emociones
Emoción vivida, experimentada	Emoción mencionada, expresada, semiotizada, significada
«Desorganización desorganizada»	«Desorganización organizada»
Cortesía como barrera de lo emocional	Cortesía como estructuración de lo emotivo
Emoción privada, <i>overhearer</i> público	Emoción pública, destinatario público

La oposición del habla *emotiva* y el habla *emocional* tiene la ventaja de repartir los territorios: al psicólogo le corresponde la primera, la segunda a quien quiera interesarse en ella. El análisis del discurso no puede tomar por objeto más que la comunicación objetiva; pero la mejor estrategia expresiva para la comunicación emotiva es hacerse pasar por comunicación emocional, a través del juego o mentira emocionales. La noción fundamental es la de emoción anunciada: determinar si se trata de emotivo o emocional no es fácil: uno puede enojarse para justificar un discurso en el que se dice el enojo (ver estudio 4). Para saber si una emoción comunicada es un juego o es vivida, sería necesario someter al sujeto a tests fisiológicos, hacerlo pasar por el detector de emociones, siempre que se esté seguro de que el estado psíquico puede deducirse del estado fisiológico. Sin embargo, como la mentira es más costosa que la verdad, el sujeto tiende, sin dudas, a reducir la disonancia entre lo emotivo y lo emocional, experimentando las emociones que pone en juego; se miente más eficazmente si se cree en las mentiras. La realidad del control y de la planificación emocionales es un argumento para la existencia de una organización significativa de la emoción en el habla.

Es necesaria una precisión léxica. En francés, se dispone de cinco adjetivos que pueden calificar una palabra marcada por la emoción: *ému* (derivado de *émouvoir*), *émotionnel*, *émotif* (derivado de *émotion*) y finalmente *émotionnant* y *émotionné*.

Los dos adjetivos *émotif* y *émotionnel* aparecieron en francés en el siglo XIX (TLFi, art. *émotif*, *émotionnel*) y comparten el sentido de «relativo a la emoción»¹⁴². *Émotif* califica más particularmente a una persona «predispuesta a la emoción». Se ve que la distinción conceptual propuesta entre *émotif* (intencional) y *émotionnel* (causal) no se apoya en ninguna intuición semántica, lo que no facilita el uso conceptual de estos términos en francés. Se podría hablar también de la palabra *émue*, pero este adjetivo se reserva a las emociones compasivas. Es por esta razón que usaremos los adjetivos *émotionné* [emocionado] y *émotionnant* [emocionante] que designan una palabra atravesada por cualquier tipo de emoción.

142 El rasgo emotividad se utilizaba en caracterología para designar uno de los tres rasgos de base del carácter; los otros dos eran la actividad y la resonancia (personalidades primarias / secundarias). La combinación de estos tres rasgos permitía describir el «carácter» o la «personalidad». Esta teoría renovaba la problemática de los humores al definir ocho tipos de personalidad: colérica – apasionada – nerviosa – sentimental – sanguínea – flemática – amorfa – apática (Wikipedia, art. *Charactérologie*).

III. RECONSTRUCCIÓN DE LA EMOCIÓN: LAS TRES VÍAS

No investigaremos lo que podría ser la organización «en la lengua» de un «sistema de emociones», como existe un sistema lingüístico del tiempo (*Tempus* vs. *Zeit*) que se apoya en los diferentes subsistemas de la morfología verbal, los adverbios, las preposiciones y las conjunciones temporales.

Nuestra hipótesis es que existe una estructuración del anuncio emocional que solo aparece a nivel del habla. Los principios de esta estructuración valen para el nivel verbal, y sus resultados sirven para coordinar los datos vocales y mimo-gestuales, sea en armonía, sea en oposición (*Pedro sufre mucho* + sonrisa socarrona). El punto de partida se sitúa en la emoción no connotada sino francamente denotada, la emoción declarada, proclamada, tal como se dice, por ejemplo, en *detesto la cerveza*. En «¡Puaj! ¡No tolero la cerveza!», el sentimiento se declara y se manifiesta a la vez.

Tenemos la hipótesis de que no hay contradicción, sino coordinación entre los planos enunciativos. La importancia atribuida a los fenómenos léxicos y sintácticos se apoya en un principio simple: si alguien dice: «*Eso me pone triste*», es una buena hipótesis considerar que, hasta que se demuestre lo contrario, la persona se siente triste, en lugar de *alegre* o *asustada*. Por supuesto, esta posición sirve para componer, con los datos surgidos de la interpretación, indicios semióticos emocionales. El detective que es buen fisonomista, el psicoanalista o el psiquiatra podrán, al término de sus investigaciones, concluir que la persona estaba actuando o que debe redefinir su emoción. Igualmente, en «*bah qué sorpresa* + *voz plana*», la mención explícita de la sorpresa se contradice con el valor léxico de la interjección y la tonalidad vocal, y como, para el intérprete, lo reactivo prima sobre lo denotado (como el acto lo hace sobre la palabra), se concluye que no hay sorpresa. Pero todo análisis debe tener en cuenta que existió el *anuncio* de una emoción. Estamos interesados en la emoción no como «emoción causalmente manifestada», sino como «emoción significada» en la perspectiva de una organización de la comunicación; la problemática de la sinceridad o de la autenticidad de las emociones parece, en consecuencia, totalmente secundaria. Para parafrasear el fragmento 93 de Heráclito, el discurso emocionado no refleja causalmente la emoción (no la expresa), no la oculta (no la manipula), la significa... para alguien¹⁴³.

143 Heráclito, fragmento 93: «El dios cuyo oráculo está en Delfos no revela, no oculta, sino indica». (De Plutarco, *Sobre los oráculos de la Pitia* 397 A).

Nuestro objetivo es establecer los principios que permiten definir la estructuración de la emoción en y por el discurso, sea o no esta emoción anunciada por uno u otro actor. En otras palabras, un discurso puede vehiculizar una emoción aunque los actores de ese discurso no expliciten ninguna; pero si ellos anuncian una, o atribuyen una o mucho a tal o tal interlocutor o persona evocada, entonces el análisis debe tomar en cuenta esta atribución y preguntarse por su resonancia general en el texto o el tipo de comunicación.

El programa propuesto desarrolla estas intuiciones sobre la base de una técnica de localización de las emociones según tres vías:

- La vía *directa*: la emoción es declarada, anunciada, en un enunciado de emoción explícito.
- Las dos vías *indirectas*: cuando la emoción se afirma indirectamente, el enunciado de emoción debe ser reconstruido. La expresión indirecta de las emociones (emociones implícitas) se hace por medio de dos vías, aprovechando:
 - (i) Las «*señales a posteriori*» de la emoción, es decir, los informes sobre los estados psíquicos y los modos de comportamiento perceptibles característicos de una persona emocionada (manifestaciones fisiológicas, mimo–posturo–gestuales o conductuales). Estas señales son los vectores de la empatía y el funcionamiento según diferentes códigos semio–lingüísticos.
 - (ii) Las «*señales a priori*» de la emoción, es decir, los rasgos que dan cuenta de la situación dentro de un formato narrativo–descriptivo adecuado para inducir una u otra clase de emoción.

La idea es aprovechar todos los indicios indirectos de emociones (se podría hablar igualmente de rasgos de emoción, de marcadores de orientación emocional o incluso, si se prefiere este tipo de vocablos, de patemas (Plantin, 1998)) para reconstruir la emoción¹⁴⁴.

Los enunciados de emoción *designnan* emociones, y los indicios indirectos permiten *inferirlas*. La emoción puede, entonces, ser cercada por tres vías diferentes:

144 Estas emociones inferidas serán anotadas entre barras oblicuas.

Gráfico 5: Acceso directo e indirectos a la emoción

Enunciado de emoción		
emoción nombrada		
Situación emocionante		Manifestación de la emoción
<i>reconstrucción</i>		<i>reconstrucción</i>
<i>por indicios a priori</i>	emoción	<i>por indicios a posteriori</i>
emoción inferida		emoción inferida

IV. ENUNCIADO DE EMOCIÓN

El enunciado de emoción aporta una respuesta a la pregunta elemental: «¿quién experimenta qué y por qué?». Atribuye una emoción a una persona y, en ciertos casos, menciona la fuente de la emoción.

Este modelo es lingüísticamente fundamental, en la medida en que la relación de emoción (fuente – lugar – emoción) corresponde a la estructura semántica de una familia de enunciados elementales. La noción de enunciado de emoción fue construida, en efecto, como teoría sintáctica. La gramática generativa se interesa en los «verbos de sentimiento o verbos psicológicos»; estos verbos «están en su mayoría repartidos en tres clases según la posición sintáctica del NP [sintagma nominal] humano (o asimilado: animales, dioses, etc.) que es la sede del sentimiento expresado por el verbo: clase I (*aimer* [amar], *mépriser* [despreciar], etc.), clase II (*amuser* [divertir], *impressionner* [impresionar], etc.), clase III (*plaire* [gustar], *déplaire* [desagradar], etc.)» (Ruwet, 1994, p. 95).

Para la teoría del léxico–gramática que «ubica los elementos de sentido en frases elementales y no en las palabras», «la descripción de la formulación de los sentimientos [consiste] en una gramática parcial, y no en un simple léxico de términos de sentimiento. En consecuencia, se considera que un léxico de nombres de sentimientos no tiene autonomía y, por ende, que los nombres deben estar totalmente integrados a las familias de frases presentadas aquí bajo la forma de gramática. Este punto de vista tiene una traducción semántica clara y casi tautológica: un sentimiento siempre

está vinculado a la persona que lo experimenta. Se puede formalizar esta asociación anotándola por medio de un predicado semántico: “*Sent (h)*”, donde el sentimiento *Sent* es una función de una variable *h*, que corresponde a los seres humanos. Existen, entonces, tantas funciones como sentimientos» (Gross, 1996, p. 70).

Por consiguiente, el *enunciado de emoción* se define como una forma que vincula un *término de emoción* (verbo o sustantivo), un *lugar psicológico* (llamado a veces *experienciador*) y una *fuerza de la emoción*. Hablamos de fuerza y no de estímulo para subrayar el hecho de que tiene que ver no con una causalidad material sino con una construcción lingüística. El enunciado de emoción se representará con la forma máxima:

[Lugar psicológico, Término de emoción, Fuente de la emoción]

Corresponde a diferentes construcciones, según se experimente o no *el lugar psicológico* y *la fuerza* de la emoción: *el término de emoción* es obligatorio.

(i) Construcciones impersonales que vinculan un sustantivo de emoción a la fuerza de la emoción:

[Verbo impersonal + Sustantivo de emoción + Fuente de la emoción]

Es el caso de construcciones impersonales como *il est agréable de...* [es agradable...]. El lugar psicológico se dice ausente, pero se puede, no obstante, a partir de estos enunciados, proyectar una emoción sobre el locutor (ver más adelante, «Lugar psicológico»).

(ii) Construcciones con *être* [ser, estar] y *avoir* [tener] que vinculan el término de emoción con el lugar psicológico:

[Lugar psicológico + (*être, avoir*) + Sustantivo de emoción]

- a) Construcción adjetival «N° *es adj*»; N° *está contento, feliz*»
- b) Construcción «N° *est en N*»: N°: *está enojado*»
- c) Construcción «N° *a N*»: N°: *tiene miedo*»

Sobre estas construcciones, ver Leeman, 1995.

(iii) Construcciones de verbo psicológico predicado de un lugar psicológico:

[Verbo psicológico, lugar psicológico]

Paul enrage [Paul se enoja]

Paul s'ennuie, se emmerde, se morfond [Paul se aburre, se embola, se opia]

Notemos en el pasaje que *s'emmerder, se morfondre* no tienen sustantivos correspondientes emparentados morfológicamente: *emmerdement* no es el sustantivo de emoción correspondiente a *s'emmerder*, ni a *emmerder*.

(iv) Construcciones en las que un verbo psicológico une el lugar psicológico a la fuente de la emoción¹⁴⁵:

[Verbo psicológico, Lugar psicológico, Fuente]

Estas construcciones son de dos tipos principales, según el papel sintáctico, sujeto u objeto, del lugar psicológico y de la fuente de la emoción. Los verbos del tipo *mépriser* [despreciar] focalizan en el lugar psicológico, que está en posición de sujeto, mientras que para verbos del tipo de *dégoûter* [disgustar] es la fuente de la emoción lo que se pone en posición de sujeto.

¹⁴⁵ El análisis realizado por el autor corresponde a construcciones de la lengua francesa que no necesariamente coinciden con las de la española (N. de la T.).

(i) Verbos del tipo *mépriser* (Vpsi1): «Lugar + Verbo Psi + Situación»

En «*Pierre méprise l'argent*» [Pierre desprecia el dinero], «Pierre es el “lugar” de un cierto proceso psi que tiene por tema el dinero» (Ruwet, 1972, p. 187). El “LUGAR” es sujeto y el tema (fuente, situación, estímulo), objeto. Los siguientes verbos son Vpsi1: *mépriser* [despreciar], *aimer* [amar], *adorer* [adorar], *admirer* [admirar], *détester* [detestar], *déplorer* [deplorar], *supporter* [soportar], *redouter* [temer], *regretter* [lamentar], *estimer* [estimar], *apprécier* [apreciar]... (íd., p. 189).

(ii) Verbos del tipo *dégoûter* (Vpsi2): «Situación + Verbo Psi + Lugar»

En «*L'argent dégoûte Pierre*» [el dinero disgusta a Pierre], lugar y situación permutan sus sitios sintácticos en relación con los Vpsi1. Los siguientes verbos son Vpsi2: *dégoûter* [disgustar], *amuser* [divertir], *intéresser* [interesar], *agacer* [exasperar], *ennuyer* [aburrir], *effrayer* [asustar], *gêner* [molestar], *terrifier* [aterrorizar], *horrifier* [horrorizar], *humilier* [humillar], *surprendre* [sorprender], *étonner* [asombrar], *impressionner* [impresionar], *préoccuper* [preocupar]... (íd., p. 189).

(iii) Verbos del tipo *plaire* [gustar] (Vpsi3): «Situación + Verbo Psi + (Prep. + Lugar)»

Para los verbos del tipo *plaire* (llamados Vpsi3), «*Pierre plaît à Paul*» [Pierre le gusta a Paul], el lugar es objeto preposicional. Estos verbos están cerca de los Vpsi2: en ambos casos la fuente está en posición de sujeto.

El vínculo entre el término de emoción y el lugar psicológico puede también establecerse indirectamente, en enunciados que resultan de operaciones sintácticas complejas:

Luc percibió un destello de alegría en la mirada de Léa (Gross, 1995, p. 77).

En los dos casos, se trata de enunciado de emoción (Léa, alegría), pero la atribución es indirecta, por las consecuencias posteriores (ver más adelante). Se explota un indicio típicamente ligado a la expresión de la alegría que se «lee en la mirada».

Esta consideración de los verbos psicológicos se abre a interesantes distinciones en lo que concierne a la fuente humana de la emoción según sea o no intencional:

Pierre amuse Paul [Pierre divierte a Paul]

- Si es involuntariamente: Pierre no tiene la intención de divertir a Paul.
- Si es voluntariamente: Pierre hace cosas que Paul considera divertidas¹⁴⁶.

La noción de verbo psicológico extiende de un modo considerable el campo de los términos de emoción que se limitaría indebidamente a una serie de sustantivos de base. Un verbo como *agacer* [exasperar] predica una emoción que no está designada por ningún sustantivo de base, sino solamente por el sustantivo derivado *agacement* [exasperación].

Por otra parte, otros verbos sin contenido psicológico pueden funcionar por metáfora como verbos de emoción.

Extensión de la clase de los verbos psicológicos: verbos psicológicos por metáfora Algunos verbos de la clase Vpsi2 no tienen más que una interpretación psicológica; otros son ambiguos y oscilan entre una interpretación psicológica y una física, por ejemplo, *frapper* [golpear, impresionar]:

Nº a frappé N1 [N0 golpeó a N1] (touché [tocó], blessé [lastimó], éblouié [deslumbró], troublé [perturbó]...)

Los dos verbos *frapper* se distinguen principalmente por los siguientes criterios:

- La preposición que introduce el instrumento es *de*, *avec* [con] en el caso del verbo que indica la acción física; en el caso del verbo psicológico, la fuente del sentimiento se introduce con la preposición *par* [por]:
- *Pierre a frappé Paul de / avec son poignard* (**par son poignard*) [Pierre hirió a Pablo con su puñal (*por su puñal)]
- *Pierre a frappé Paul par son intelligence* (**de/avec son intelligence*) [Pierre impresionó a Paul por su inteligencia (*con su inteligencia)]
- Solo *frapper* como acción física puede ponerse en imperativo:

¹⁴⁶ Ver anexo «Verbos psicológicos y agentividad».

- *Frappe le de /avec ton poignard! (*par ton intelligence!)*.
- Solo *frapper* como acción psicológica puede ser modificado por los adverbios *très* [muy] o *si* [tan/tanto].

Pierre a été très / si frappé par l'intelligence de Paul

★ Pierre a été très / si frappé avec le poignard de Paul.

Esto tiene que ver con una clase de verbos homónimos que designan una acción física. Desde el punto de vista semántico, se hablará de un uso metafórico de un mismo verbo.

La reconstrucción de enunciados de emoción que corresponden a estos usos debe explicitar lo más claramente posible de qué emoción se trata. A partir del enunciado «*Pierre a blessé Paul*» [Pierre hirió a Paul], se podría reconstruir el enunciado de emoción [Paul, *blessé*], atendiendo a la especificación que aporta el contexto actual en el cual se hace esta afirmación. Del mismo modo, se puede proponer una clase de enunciados de emoción que se apoyan en el diccionario¹⁴⁷. Así, para *blessar* (herir), el *TLFi* menciona *désagrément, inquiétude – offenser, choquer, déplaire – faire du mal, importuner, déplaire* (art. *blessar*) [disgusto, inquietud – ofender, chocar, disgustar – hacer mal, importunar, disgustar] o sea una orientación hacia la clase de emociones negativas de intensidad débil y mediana, atendiendo que el contexto precisa si Paul se siente *despreciado* o *humillado*.

Si Pierre está *ébloui* [deslumbrado] por la inteligencia de Paul, se puede reconstruir un enunciado de emoción [Pierre, /*admiración*/] simplemente conformándose a la subentrada «*Éblouir... Frapper la vue, l'esprit d'admiration*» [Deslumbrar... Impresionar la vista, el espíritu, con admiración] (*TLFi*, art. *éblouir*). Las barras oblicuas que indican que se trata de una reconstrucción son, quizás, superfluas aquí.

Enunciados de emoción con un verbo metafórico - En los enunciados de emoción de forma Sujeto-Verbo-Objeto como lo que se definieron anteriormente, la indicación del estado emocional está en el verbo en los casos de *Vpsi1*, *Vpsi2* y *Vpsi3*, por el adjetivo o el sustantivo en los otros casos. La predicación está asegurada por el *Vpsi*, por *être* o *avoir*.

147 El diccionario es un compendio de discursos asociados con un término. Explicita las orientaciones emocionales, en otras palabras, los topos que rigen las inferencias emocionales lingüísticamente legítimas a partir de ese término.

La atribución de emoción se hace igualmente por medio de construcciones en las que hay un verbo no psicológico que une el término de emoción con el lugar psicológico (con o sin mención de la fuente de la emoción):

La nouvelle remplit Paul de joie [la noticia llenó a Paul de alegría].

Une grande joie envahit Paul [una gran alegría invadió a Paul].

Paul bouillait de rage [Paul hervía de furia].

Estos enunciados tienen la forma de enunciados de emoción: [Lugar psicológico, Término de emoción, Fuente] o [Lugar psicológico, Término de emoción]. *Remplir* + *joie* funciona como *réjouir* [alegrar], verbo psicológico de segundo tipo (como *dégoûter*, focalización en la fuente en posición de sujeto). La segunda construcción corresponde a la construcción con *être* [estar], *Paul est joyeux* [Paul está alegre], pero es original en que focaliza en la emoción misma. La tercera corresponde a *Paul enrage* o *Paul est en colère* [Paul se enfurece o Paul está furioso].

Estos verbos son «compatibles con la emoción», pero no con cualquier emoción. Se puede así comparar la sensibilidad de los nombres de emoción respecto de diferentes verbos metafóricos¹⁴⁸.

Cuando estos verbos aparecen solos, es posible utilizar la restricción que los caracteriza para recuperar un sustantivo de sentimiento. Así, en «*Achille bouillait*» [Aquiles hervía], como en francés, se hierve de rabia o de impaciencia¹⁴⁹, es legítimo atribuir provisionalmente uno de estos dos sentimientos a Aquiles:

[Aquiles /rabia o impaciencia/]

teniendo en cuenta que el contexto va a especificar la emoción.

¹⁴⁸ Ver anexo 2 «Sensibilidad a la metáfora de los términos de emoción».

¹⁴⁹ Aunque se pueden encontrar ocurrencias de sintagmas en Internet, los locutores consultados rechazan *bouillant de honte* (hirviendo de vergüenza), *de joie* (de alegría), *d'angoisse* (de angustia) fuera de contexto.

V. ATRIBUIDOR DE EMOCIÓN

La emoción puede ser autoatribuida o heteroatribuida.

- Es autoatribuida cuando el lugar psicológico corresponde con el locutor: *Tengo miedo; ¡Qué horror!*
- Es heteroatribuida en los otros casos: *Pedro tiene miedo.*

En el caso de

Luc percibió un destello de alegría en la mirada de Léa (Gross, 1995, p. 77),

Luc está en la función de atribuidor de emoción; es él quien vuelve pertinente la alegría semiotizada por Léa.

En ciertas secuencias emocionales, por ejemplo, en una ficción, las atribuciones pueden adjudicarse a un mismo atribuidor. Si la ficción contiene diálogos, los personajes pueden autoatribuirse emociones.

La cuestión de los atribuidores de emoción es crucial en los casos de conflicto de emoción:

A: Mi tío de América murió, cuánto dolor, eso me hundió en la depresión.

B: Pero, no, tú no estás para nada deprimido, solo estás avergonzado porque te decepcionó la herencia insignificante que te dejó.

La importancia de la función de atribuidor de emoción es correlativa con la de anuncio emocional. Cuando la emoción es autoatribuida, decimos que es *anunciada*, en el caso en que es heteroatribuida, en cierta forma *se adosa* a la persona.

VI. LUGAR PSICOLÓGICO

La cuestión de *quién*, o de la sede de la emoción, no es tan evidente como pudiera parece a primera vista. Los seres humanos son todos lugares psicológicos potenciales (Gross, *op. cit.*); por extensión, un cartesiano diría que para ser «experienciador» un

sustantivo debe estar marcado [+ Humano], sea ese rasgo intrínseco o atribuido por personificación.

Pero los animales superiores puede experimentar emociones; el perro está *alegre* o tiene *miedo*, y sus sentimientos entran bien en estructuras de expresión comunicante; ciertas emociones son atribuidas típicamente a ciertos animales: la hormiga está siempre *atareada*, pero nunca *triste*; el pinzón está siempre *contento*, pero nunca la sardina, y menos aún la langosta. Parece que no se atribuye emociones más que a los seres que se consideran capaces de sufrir (placer/displacer), siendo la frontera más cultural que natural. Si la langosta sufre cuando se la sumerge en agua hirviendo, entonces debe quizás alegrarse francamente cuando se la deja en el fondo del mar donde siempre vivió, al menos debe sentir un *shock* positivo de una cierta intensidad.

Los seres inanimados no pueden ser sede de emociones: *el paisaje está triste* es un enunciado de emoción, pero el paisaje no es el lugar psicológico: o sea la tristeza está pegada al locutor, que la proyecta sobre el paisaje; o lee el paisaje como algo que lo pone triste, es decir, que el paisaje es la fuente de la emoción. Se trata de un enunciado de emoción cuyo lugar psicológico es el locutor.

El locutor como lugar psicológico - En las definiciones citadas de Gross y Ruwet, el sujeto psicológico es humano; está explícitamente designado por un término del enunciado de emoción, y es a él a quien corresponde la emoción. Un enunciado como:

Luc es un personaje repugnante,

tiene el aspecto de un enunciado de emoción, pues combina un lugar psicológico y un término de emoción. Luc es ciertamente, como ser humano, un lugar psicológico potencial, pero se ve de inmediato que Luc no es el lugar psicológico real del sentimiento de repulsión; él no experimenta repulsión, es la fuente de la repulsión. Se puede continuar sin contradicción con «...*que se estima mucho*» (versus *y lo sufre*).

El sentimiento de repugnancia que tiene por fuente a Luc tiene por sede al locutor, atribuidor de emoción y, por efecto de consecuencia preferida, al interlocutor (ideal). La emoción cubre la situación, está afectada a un «uno» cuya naturaleza está definida por el marco situacional. La noción de lugar psicológico se extenderá a este tipo de enunciado en el que el lugar psicológico es el locutor, aquí el argumentador que opera *ad hominem*. Se podría, entonces, proponer como enunciado de sentimiento reconstruido [locutor, repugnancia]; para dar cuenta del hecho de que el enunciado caracteriza a Luc absolutamente (a diferencia de, por ejemplo, «*considero que Luc es un*

personaje repugnante»), retendremos como enunciado de emoción:

[Uno, *repugnancia*].

Hay de algún modo una nueva familia de enunciados de emoción, que unen una emoción con una fuente, y el sentir es atribuido al locutor. Se reconoce aquí la cuestión particularmente difícil de la transmisión de las emociones en la interacción. El problema de la empatía coincide con –si es posible decirlo– la extensión del «uno». Desde el punto de vista psicológico, se supone que, de acuerdo con ciertas condiciones de identificación, este sentimiento de repugnancia puede transmitirse por empatía al interlocutor (Cosnier, 1994). Desde el punto de vista lingüístico, esta transmisión corresponde al encuadre emocional impuesto al interlocutor: la consecuencia preferida es «yo también». Si el interlocutor encuentra a Luc cordial y simpático, abre una situación de conflicto emocional.

Introducir al locutor en la problemática de los enunciados de emoción permite integrar una observación de Ortony, Clore y Foss, que subrayan que «*being angry*» is an emotion, but “*being abandoned*” is not [...]. We should emphasize that we do not want to deny that “*feeling abandoned*” refers to some kind of emotional state. Our point is that “*being abandoned*” does not. Moses was abandoned, but this was not a fact about a psychological state of Moses at all, let alone about an emotional one» (1987, p. 346)¹⁵⁰. El pequeño Moisés pudo, en efecto, experimentar cualquier sentimiento al sentirse bogar sobre el agua, al encontrar a la hija del faraón, alegría así como también miedo, al menos durante cierto tiempo. Es evidentemente un lugar psicológico, pero no es el único lugar psicológico posible vinculado con el enunciado que utiliza el predicado «*ser abandonado*». Es el locutor que conoce la historia y se inquieta por él quien es el lugar psicológico a quien se atribuirá la emoción experimentada por empatía: algo como la *compasión*. El enunciado de emoción vinculado es [El locutor – experimenta compasión – ante el espectáculo].

Un jamesiano diría quizás que su piedad lo hace construir la escena como una escena de abandono.

Pero no es el único lugar psicológico posible vinculado con el enunciado que utiliza el predicado «*ser abandonado*». Consideremos que «*sentirse abandonado*» corresponde a un afecto del tipo /*desamparo*/, autoatribuido al locutor por los enunciados «*fui abandonado, me han abandonado*». Determina, por empatía, un afecto complementario del tipo /*compasión*/. Es este afecto el que se anuncia lingüísticamente con el

150 «... “*estar enojado*” es una emoción, pero “*ser abandonado*” no [...]. Debemos enfatizar que no queremos negar que “*sentirse abandonado*” refiere a un tipo de estado emocional. Nuestro punto es que “*ser abandonado*” no. Moisés fue abandonado, pero esto no era un dato sobre un estado psicológico de Moisés en absoluto, mucho menos un estado emocional» (N. de la T).

enunciado de «*Moisés fue abandonado*». La toma de conciencia, aunque mínima, del proceso de comunicación de las emociones permite, entonces, recuperar en este último enunciado un enunciado de emoción: [locutor, /*compasión*/].

Además, el mismo enunciado puede atribuir diferentes sentimientos a diferentes personajes, a propósito del mismo estímulo:

Esta alegre noticia dejó a Pablo indiferente.

Se atribuye la indiferencia a Pablo y la alegría al enunciador. El mismo enunciado produce varios enunciados de emoción.

Lugares psicológicos potenciales y lugares psicológicos actuales - Los lugares psicológicos son múltiples, en principio tantos como seres humanos o humanizables. Pero en un discurso cualquiera, no se ve que a todos los lugares psicológicos potenciales se les atribuyan sentimientos:

Pedro percibió un transeúnte.

Pedro y el transeúnte son dos lugares psicológicos potenciales, pero es necesario esperar cómo sigue el relato para saber si se convierten en lugares psicológicos actuales (reales):

El transeúnte se sobresaltó.

En virtud del saber estereotipado sobre las emociones, el sobresalto se asocia a la *sorpres*a. Se puede así atribuir al transeúnte esta emoción reconstruida (ver más adelante «reconstrucciones de las emociones a posteriori»):

[transeúnte, /*sorpres*a/]

La historia sigue:

Había visto a nuestro héroe. Una chispa de odio atravesó su mirada de acero.

Habiéndose registrado este sentimiento de odio, se establece el «balance emocional» del actor que acumula las dos emociones, que se consideran como sucesivas o simultáneas:

[transeúnte: /sorpresa/, odio]

Por otra parte, el texto puede evidentemente atribuir emociones a múltiples actores, por ejemplo, Pedro puede experimentar una emoción complementaria a la del transeúnte:

Pedro tuvo miedo.

El lugar psicológico «Pedro» comienza así a realizarse:

[Pedro, miedo]

Como estas emociones se transforman en el curso del relato, se pueden establecer, además, *balances emocionales*, *recorridos emocionales* de diferentes lugares psicológicos. Se encontrará en los estudios 3, 5 y 6 ejemplos de estos recorridos.

El lugar psicológico está dividido - Como lo señalamos en el capítulo 7, alguien puede estar a la vez alegre y exaltado por la nieve que cae e inquieto ante la perspectiva de tener que subir a su auto. En interacción, la regulación de la emoción no es necesariamente igual frente a distintos participantes (*respetuoso* y *calmo* ante el juez y *furioso* ante el adversario): de hecho, hay que hablar, en términos de Goffman, de *footing* emocional.

VII. RECONSTRUCCIÓN DE ENUNCIADOS DE EMOCIÓN A PRIORI Y A POSTERIORI

La emoción puede ser atribuida directamente al lugar psicológico por el enunciado de emoción «*Léa experimentó una gran alegría*». En la gramática generativa o en la teoría del léxico-gramática, sentimiento y lugar psicológico están siempre designados explícitamente. Extenderemos la noción para hablar incluso de enunciado de emoción cuando la emoción se reconstruye sobre la base de datos lingüísticos que describen la situación y el estado de una persona objeto de discurso (ver más

arriba, gráfico 5). Los datos aprovechados son de la naturaleza de los estereotipos lingüísticos, se llega a la emoción indirectamente, por inferencia. Tomaremos aquí esencialmente el ejemplo del miedo, y volveremos en el capítulo 9 sobre la cuestión general del formateo cognitivo-emocional de la situación.

Reconstrucción a posteriori: significar el componente mímico-postural-conductual

El componente expresivo se analiza en rasgos discontinuos, por ejemplo, «enrojecimiento de la cara», «sequedad de la boca», «aumento de la transpiración». Estos rasgos corresponden al componente orgánico de la emoción. Pueden ser definidos causalmente por el fisiólogo, capaz de discriminarlos, de medirlos, de caracterizarlos y de categorizarlos sobre bases que no tienen nada que ver con cuestiones del lenguaje, para finalmente nombrarlos según las exigencias de su campo.

Ciertas formas lingüísticas más o menos estereotipadas y fijas designan, o pretenden designar, estos rasgos, en una cultura determinada. La emoción puede entonces reconstruirse a partir de estas formas recibidas vinculadas con el componente mimo-posturo-gestual-conductual de la emoción, por ejemplo:

Pedro encorvó la espalda.

El caballo pegó un brinco.

Se puede encorvar la espalda por razones fisiológicas, porque se tiene una crisis de lumbalgia, o para protegerse un poco de la lluvia; el caballo puede dar un brinco porque se le clavan las espuelas. Pero a veces es posible, en función del contexto, recuperar una *emoción inferida* a partir de estos enunciados puramente descriptivos:

[Pedro, /abatimiento o resignación o.../]

[el caballo /alegría o sorpresa o.../]

Si no se puede proponer una designación precisa, se utilizarán los «términos de base» del campo léxico o simplemente se indica una localización aproximada en el espacio de las emociones esquematizado en el capítulo 7. Esta reconstrucción es evidentemente tributaria de los lugares comunes asociados a las emociones en esa lengua, por esa cultura.

Al naturalizar estos lugares comunes descriptivos, se dirá que las emociones tienen manifestaciones fisiológicas y conductuales que forman parte del saber de los locutores respecto del mundo: es posible pasar del efecto de la emoción («la espalda encorvada», «el brinco») a la emoción misma relacionada.

Ciertos términos de color permiten así acceder a términos de emoción, por ejemplo:

Pedro se puso verde.

Si hay buenas razones para pensar que Pedro no tiene una intoxicación grave, como en francés, se está verde de *miedo* o de *rabia*, se debe atribuir a Pedro uno de estos sentimientos. Si, como es el caso aquí, varias emociones se asocian a la expresión, se registran las diferentes posibilidades del modo siguiente:

[Pedro, /*miedo* o *rabia*/]

El contexto permitirá operar las discriminaciones necesarias.

Una misma forma puede estar vinculada con una familia de emociones. Desde el punto de vista de la semiología lingüística, ciertas emociones *se leen en la mirada* de la persona emocionada, y otras menos. El cuadro que aparece debajo propone una primera lista de intuiciones:

	- <i>se lee en su mirada</i>
<i>el miedo</i>	+++
<i>el enojo</i>	?
<i>la alegría</i>	+++
<i>la tristeza</i>	+++
<i>la arrogancia</i>	+
<i>la vergüenza</i>	+

Estos fenómenos de estereotipización pueden acumularse: *el destello que se lee en la mirada* puede ser signo de *alegría*, de *deseo*..., pero no de *tristeza*.

Por supuesto, es posible que las investigaciones de la psicología de las emociones descubran un día que el miedo influye en la mirada de una manera totalmente diferente que la arrogancia. Entonces se habrá descubierto que este cuadro, que hasta un nuevo orden manifiesta un orden lingüístico-cultural, tiene de hecho valor referencial.

Una serie de expresiones estereotipadas describen actitudes, conductas, reacciones como correspondientes típicamente a una u otra emoción, seleccionando principalmente las zonas corporales afectadas por esta emoción. Las costumbres lingüísticas leen el miedo en el cuerpo según el siguiente código:

- En todo el cuerpo: *temblar de miedo, temblar como una hoja*, y más particularmente, *las piernas y los dientes: las piernas (las rodillas) flaquean, los dientes castañetean*.
- El corazón: *el corazón deja de latir* (mientras que *el corazón palpitante* remite al ataque del placer), o se siente *desfallecer* (pero *se pasma* solo de placer).
- El color del rostro: *blanco de miedo, blanco como un papel* (pero no *pálido de miedo*).
- Las reacciones cutáneas: *tener piel de gallina, transpirar de miedo*.
- La temperatura corporal: *helado de pavor, se me heló la sangre en las venas*.
- El pelo: *se ponen los pelos de punta*.
- La boca y la voz: *la boca seca, mudo de terror, pero chillando de miedo*.
- Las vísceras: *un nudo en el estómago, se hizo encima, enfermo de miedo*.

Estas reacciones se traducen en el comportamiento: *paralizado de miedo, clavado en el lugar, petrificado, muerto de miedo*, parece que no es la *huida* sino la *parálisis* lo que se asocia lingüísticamente con el miedo; la *huida* estaría más en el orden de la acción deliberada.

Estos descriptores estereotipados entran en la marcación de las emociones. Si un discurso señala que una persona tiene la piel de gallina, entonces, legítimamente se le puede atribuir una emoción que se encuentra en el campo del *miedo* (anotado como /miedo/), y no algo de la naturaleza de la *arrogancia*, ya que en francés, la *arrogancia* no se da con piel de gallina. La emoción se construye así de atrás hacia adelante, sobre la base de los indicios verbales disponibles.

Reconstrucción a priori:

El formateo emocional de las situaciones

El *miedo* se desencadena en ciertas situaciones igualmente estereotipadas, en condiciones lingüísticas idénticas a las que fueron evocadas para las reacciones expresivas. Estas situaciones han sido tipificadas por Aristóteles en la primera obra que trata no de la psicología de las emociones, sino del uso social de las emociones endoxales, la *Retórica* (ver capítulo 2). La ira se define en relación con su causa: «Admitamos que la ira (*orgê*) es un apetito (*orexis*) penoso (*lupê*) 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 cierto placer, nacido de la esperanza de vengarse» (*Ret.*, 1378 a 31 —b 1. Ver también Greimas, 1983, p. 229). Aristóteles propone aquí una definición relativamente abstracta de las fuentes de la ira, totalmente operativa, como se verá en los estudios 1, 4 y 5. De manera general, las emociones están típicamente vinculadas a situaciones: se atribuye *a priori angustia* al estudiante en vísperas de un examen y «al arquero en el momento del penal». Veremos en el capítulo 9 de acuerdo con qué lineamientos generales se construyen las situaciones emocionantes.

VIII. PROLONGACIONES

Por lo tanto, es posible reconstruir enunciados de emoción no solo cuando una emoción es explícitamente (*auto-* o *hetero-*) *atribuida* a un actante del habla, sino igualmente cuando es *inferida*, sea *a priori*, a partir de las representaciones lingüísticas de situaciones en las cuales se encuentra (si un actante está en tal situación, experimenta una emoción de la clase /X/); sea *a posteriori*, a partir de una semiología de las manifestaciones emocionales representadas (si se está en tal estado físico, experimenta una emoción de la clase /Y/).

Este modelo simple puede enriquecerse con la ayuda de indicios de segundo grado que sirven para determinar la conformación emocional de una situación.

Las disposiciones emocionales de Psi - El enunciado «*Pedro es temeroso*» (*timorato, tímido, pusilánime...* versus *confiado, audaz, seguro...*) no es un enunciado de emoción. No afecta a una emoción actual, el miedo, en Pedro, sino que hace referencia a sus reacciones potenciales frente a situaciones que, aunque no están más que débilmente formateadas por el miedo, le inspiran temor. Los enunciados de este tipo «sobredeterminan» las situaciones en el sentido de una emoción particular.

Cobarde y *valiente* no son analizables sin referencia a la capacidad de afrontar dificultades, y más específicamente el miedo y el peligro. De un modo general, el análisis de las emociones no puede dissociarse del análisis de las virtudes¹⁵¹.

La función desencadenante - En «N° *da la alerta*», N° (humano o no) está en el papel no de fuente sino de desencadenante; el lugar psicológico está indeterminado. De «N° *alerta a Pedro a propósito de X*», se puede extraer el enunciado de emoción [Pedro, /*inquietud*/, X].

Las funciones Oponente/Adyuvante y Obstáculo - De «N° *da seguridad a N1*», se puede extraer una especie de doble enunciado de emoción [N1, /*inquietud calma*/]: este verbo condensa un recorrido emocional. (*Des-*)*alentar, desconcertar, animar...* comparten esta propiedad.

151 El valor (capacidad de superar el miedo) puede ser puesto al servicio de causas condenables; ¿es realmente una virtud?

ANEXOS

ANEXO 1: VERBOS PSICOLÓGICOS Y AGENTIVIDAD

Los enunciados con verbo psicológico relacionan la emoción, su fuente y su sede. Ciertos Vpsi2 pueden recibir una interpretación agentiva («activa», Gross 1995, p.75), es decir que el sujeto del verbo es a la vez «tema» y «agente» consciente y deliberado del proceso que desemboca en el estado en que está afectado el lugar psicológico. La cuestión es, por ende, la de la naturaleza exacta de la relación semántica entre el sujeto y el objeto del verbo psicológico, según que el sujeto controle o no el estado del objeto (según que el sujeto tenga o no la intención de producir este estado en el objeto). Los temas no humanos impiden la lectura agentiva; ciertos adverbios como *deliberadamente* la imponen:

La calesita divierte a Pierre

Jean divierte a Pierre (voluntaria o involuntariamente)

Jean divirtió deliberadamente a Pierre

No todos los Vpsi2 son susceptible de recibir una interpretación agentiva (**Jean deliberadamente tocó a Pierre*). Los tests de agentividad se apoyan en la posibilidad de introducir una relación del tipo *hacer* entre el sujeto y el objeto del Vpsi2:

¿Qué hizo Marie?

- cocinó el pollo, divirtió a los niños
- *preocupó a Max, *impactó a Jules por su belleza

La posibilidad de introducir un adverbio de tipo *prudentemente* es una indicación de agentividad:

Paul cocinó el pollo prudentemente

*Paul preocupó a Max prudentemente

Estas nociones dan cuenta de oposiciones como *aterrorizar* / *aterrar*. *Aterrorizar* es agentivo, pues implica forzosamente una intención de causar miedo por parte de Pierre, mientras que *aterrar* no implica forzosamente esta intención (Ruwet, 1995):

Paul aterra a Pierre (Paul tiene o no la intención de causar miedo).

Paul aterroriza a Pierre, es muy cruel de su parte.

Los fuegos artificiales aterran a Pierre versus *los fuegos artificiales aterrorizan a Pierre.

ANEXO 2: SENSIBILIDAD A LA METÁFORA DE LOS TÉRMINOS DE EMOCIÓN

Balibar-Mrabti se interesó por las construcciones semifijas, metafóricas, en las que aparece «un sustantivo abstracto de sentimiento, muy limitado por la elección léxica del verbo» (1995, p. 89), y de las que propone una lista (1996, pp. 94-95). El fenómeno puede relacionarse con la cuestión de las metáforas emocionales (Lakoff y Johnson 1980; Kövecses 1990). A título de ejemplo, consideramos una familia de sustantivos de emociones clásicas en francés (*peur* [miedo], *colère* [ira], *joie* [alegría], *tristesse* [tristeza], *fierté* [arrogancia], *honte* [vergüenza]), combinados con los verbos *monter* [montar, subir] («la emoción viene de abajo»), *envahir* [invadir] («el individuo no resiste a la emoción»), *remplir* [llenar] y *être plein* [estar lleno] («el individuo emocionado es un recipiente, la emoción es un líquido que se vierte en él»), y examinamos su grado de accesibilidad en los siguientes contextos:

(1) il sentit la – monter en lui [siente que la ... monta en él]

(2) il sentit la – l’envahir [siente que la ... lo invade]

(3) la nouvelle le remplit de – [la noticia lo llena de...]

(4) il est plein de – [está lleno de...]

	<i>subir</i> (1)	<i>invadir</i> (2)	<i>llenar</i> (3)	<i>Estar lleno</i> (4)
<i>miedo</i>	+	+	-	-
<i>Ira</i>	+++	+	?	++
<i>alegría</i>	-	+	+++	++
<i>tristeza</i>	?	+	?	+++
<i>arrogancia</i>	-	-	++	++
<i>vergüenza</i>	-	+	-	-

Se esté o no de acuerdo con el detalle de estos juicios, es un hecho que hay una selección operada sobre los nombres de emoción por los verbos de este tipo en francés.

Consideramos el siguiente conjunto de sustantivos ligados al campo del miedo, y una serie de verbos cuyos sustantivos, en francés, pueden ser objetos directos, siempre con un sentido «metafórico».

	Hacer	Provocar	Impulsar	Provocar	Sembrar
Temor	+++	+	-	?	-
Miedo	-	?	-	-	?
Pavor	-	+	+++	±	?
Espanto	-	-	-	?	-
Pánico	-	+++	-	-	+++
Terror	-	+	-	+++	±
Ansiedad	-	++	-	-	-

Sembrar se dice con más frecuencia del *pánico*, que de la *ansiedad*; *provocar* conviene al *pánico* que al *terror*. Estos fenómenos tocan así la cuestión del estímulo y del agente responsable de la emoción (ver capítulo 9).

Del mismo modo, el léxico permite anunciar diferentes grados de control de la emoción por parte del sujeto:

(1) Psy ne parvient pas à surmonter *sa peur, sa colère, son angoisse* [Psi no logra superar *su miedo, su ira, su angustia*]

(2) Psy est submergé par (*sustantivo de emoción*) [Psi está desbordado por...]

(3) Psy est inondé par (*sustantivo de emoción*) [Psi está inundado por...]

(4) Psy s'engage dans des actions dictées par (*sustantivo de emoción*) [Psi se involucra en acciones dictadas por...]

(5) Psy lutte contre (*sustantivo de emoción*) [Psi lucha contra...]

	<i>surmonter</i> (1) [superar]	<i>submerger</i> (2) [desbordar]	<i>inonder</i> (3) [inundar]	<i>dicter</i> (4) [dictar]	<i>lutter contre</i> (5) [luchar contra]
<i>peur</i> [miedo]	+++	+	?	+	+++
<i>colère</i> [ira]	+	+	-	+	+
<i>joie</i> [alegría]	-	+	++	+	-
<i>tristesse</i> [tristeza]	+	+	-	?	+
<i>fierté</i> [arrogancia]	-	-	-	?	-
<i>honte</i> [vergüenza]	?	++	-	-	-

CAPÍTULO IX

PRODUCIR LA EMOCIÓN: LA DRAMATIZACIÓN DE LA PALABRA

El capítulo anterior presentaba los instrumentos que permiten reconstruir las emociones por designación directa o por el desarrollo de indicios. Este capítulo se sitúa, en primer lugar, del lado de la producción.

Se trata de precisar los principios generales que, en un discurso, organizan la construcción de la emoción. Esta investigación se apoya en reglas desarrolladas por la retórica antigua y clásica, así como de proposiciones hechas en el análisis del discurso, la pragmática y la psicología; el conjunto de reglas más completo parece corresponder al propuesto por Scherer para el análisis del componente cognitivo de las emociones. Existen felizmente similitudes entre estos distintos sistemas.

I. EN LA RETÓRICA ANTIGUA

La retórica asigna la mayor importancia al pathos, a la construcción y a la gestión de emociones en el auditorio. Para esto, elaboró una técnica de producción de la emoción en el habla pública, que es posible extender a todo discurso.

Partiremos de las valiosas indicaciones de Lausberg, que aborda la cuestión de la emoción a partir de las figuras y las reglas.

Las figuras

Lausberg reúne siete figuras de emoción (bajo el título de figuras de afecto [*affektische Figuren*]; 1960, §808-851). En la arquitectura de lo expuesto, se presentan como «figuras de ornamento» y entran en el cuadro general de «figuras en varias palabras» (íd., §599). Son las siguientes:

Exclamación (*exclamatio*)

Evidencia (*evidentia*, o hipotiposis, *energeia*, diatiposis)

Etopeya (*sermocinatio*)

prosopopeya (*fictio personae*)

amplificación, repetición (*expolitio*)

similitud (*similitudo*)

metábasis (*aversio*)

Lausberg agrega que todos los topoi pueden dar origen a afectos (íd., §257.3), idea que vamos a retomar en los cuadros siguientes. Esto quiere decir que las figuras no son «ornamentos vanos», sino que remiten a los ejes de construcción de situaciones de habla como emocionantes o no emocionantes. La *metábasis* corresponde a una transformación del formato de interlocución, una de las múltiples formas de participación del locutor en su discurso; la *prosopopeya* es una manera de implicar emocionalmente a los actores del drama (ver más adelante). La *evidencia* como técnica de descripción remite a un método de construcción de una palabra consciente de no ser el reflejo condicionado de la situación que expresa; la *amplificación* y la *repetición* son instrumentos de dramatización del discurso; la *similitud* es una técnica al servicio de la categorización emocional. Esta lista no es exhaustiva (ver capítulo 3, el *ethos* como categoría estilística).

Las reglas

Lausberg dedica su §247 a las tres vías hacia la persuasión: enseñar (*docere*) por el *logos*; deleitar (*delectare*) por el *ethos*; emocionar (*movere*) por el *pathos*¹⁵². La situación de interlocución de referencia es un individuo que se dirige a un grupo, cara a cara (monólogo de estrado), sobre un tema de interés general, y apela a una decisión. El locutor parte de un acontecimiento (maleable hasta la manipulación), se apoya en reglas (trucos, recetas del oficio) que le permiten gestar en su público la emoción favorable a su causa. En la perspectiva judicial, que sirve de prototipo a la retórica argumentativa clásica, la medida del éxito es indirecta, pero existe realmente: el discurso tiene éxito o fracasa según si el inculpaado es condenado o liberado, si la medida es o no adoptada. En este marco, el *pathos* es el producto de una técnica que se apoya en reglas empíricas cuya eficacia ha sido probada. Estos medios no dan cuenta del enunciado, sino de la organización del discurso propiamente dicho, y pueden expresarse como reglas o preceptos.

¹⁵² Esta formulación vincula claramente el *ethos* y el *pathos*: *deleitar* corresponde al orden del sentimiento.

Más allá de las particularidades del contexto retórico, se puede generalizar: se trata de producir la emoción en un grupo unido por intereses y conflictos de intereses. Formularemos estas reglas como prescriptivas: «*si quiere emocionar a su público, ¡haga esto!*». Es muy evidente que podrían también ser presentadas como descriptivas: «*esto emociona a la gente*»; por supuesto, no todo funciona para todos los públicos¹⁵³, precisamente porque estos públicos son heterogéneos desde el punto de vista de su sistema de valores y de intereses. Para apreciar en su justo valor la pertinencia de estas observaciones, basta observar las prácticas habituales en televisión.

La emoción es suscitada por medios semióticos no lingüísticos (exhibición de objetos y pinturas de objetos) y por medios de naturaleza lingüística. A continuación, se presentan en forma de cinco reglas.

(1) Regla de presentación de objetos: «¡Muestre los objetos!» (signa).

Los objetos que se muestran están ligados al acontecimiento fuente de la emoción y son capaces de contribuir a la producción de la emoción adecuada en el público pertinente: el puñal del asesino, el vestido manchado de sangre, la cicatriz de la víctima. En el discurso, estos objetos están semiotizados, y se convierten en significantes.

Esta dimensión de manipulación de los objetos muy rara vez es tomada en cuenta en las discusiones sobre la retórica.

(2) Regla de representación no discursiva de objetos y acontecimientos emocionantes: «¡Muestre las pinturas!».

Si no es posible mostrar la bandera agujereada por las balas, el arma del crimen, o la túnica ensangrentada de la víctima, represente estos objetos, haga aparecer delante del público y los jueces pinturas de los objetos o de las escenas emocionantes. Esta técnica prometía un gran futuro: «*Filme la mancha de sangre*».

¹⁵³ Ver anexo, La Fontaine, *El poder de las fábulas*.

(3) Cuatro reglas sobre la *mimesis*.

(i) «¡Describe cosas emocionantes!»

A falta de poder presentar los objetos o las imágenes de los objetos, la emoción puede ser producida por medios cognitivo-lingüísticos. Esta regla es esencial: *la evidencia* nos recuerda que la representación es una figura (Lausberg §257.3).

Se manifiesta en una serie de figuras de tiempo (*cronografía*), de lugar (*topografía*), de seres o de personas vistas desde el exterior (*prosopografía*, *retrato*) o desde el interior (*etopeya*) (ver Fontanier, «*Figures de pensée par développement*», 1827, IV, C, pp. 420-423). La regla es, entonces, representar la emoción en situación: cosas emocionantes, seres inductores de emoción (el bueno y el malo), y personas emocionadas, sus caracteres, sus palabras y, por supuesto, las manifestaciones de la emoción (ver más adelante).

(ii) «¡Amplifique los hechos emocionantes!»

Utilice un lenguaje que añade «nuevos colores a la indignidad, dificultad y vileza de las cosas» (Quintiliano, *Inst. Or.*, 6, 2, 24). Corresponde a esta regla la figura de la *expolítio*, figura de la reformulación y del desarrollo; «es el principio de la amplificación oratoria» (Fontanier, 1827, p. 422).

(iii) «¡Convierta en emocionantes cosas indiferentes!»

En caso de necesidad, haga, por ejemplo, espantosas cosas que no serían percibidas espontáneamente como tales por el interlocutor. Es el procedimiento de la *deimosís*, principio de dramatización (que será interpretado como exageración por el oponente): «Hay cosas que de suyo son graves, como el parricidio, la muerte y el dar veneno, otras donde el orador debe trabajar para que lo parezcan» (Quintiliano, *Inst. Or.*, 6, 2, 21).

(iv) «¡Encuentre analogías!»

La similitud también es mencionada como figura de emoción por Lausberg, pero no habla especialmente de la emoción en los apartados que le dedica (íd. §843-847). Veremos que la similitud es uno de los topos emocionales fundamentales; nosotros la unimos a los medios de representación.

(4) Tres reglas sobre la presentación directa de la emoción**(i) «¡Muestre personas emocionadas!»**

Las reglas sobre la mimesis (3) se basan en dar a las situaciones la forma de estímulos emocionales. Las reglas de la presentación directa de la emoción organizan otra fuente de emoción, la que se transmite por encuadre o empatía, de una persona emocionada a otra persona emocionada. *Muestre las lágrimas de la madre de la pequeña violada y asesinada, la alegría de los vencedores, la decepción de los vencidos... Exhiba personas emocionadas, hágalas comparecer ante la cámara o ante el tribunal: todo eso provocará la alineación emocional del público.*

(ii) «¡Muéstrese emocionado!»

El locutor debe ponerse, primero, en el estado emocional que desea transmitir, es decir, un estado que favorezca el encuadre empático de su público. Debe sentir-simular para estimular. Debe producir en él mismo las *phantasiai* que sostendrán su emoción: «Mas las figuras, que son acomodadas para aumentar los afectos, se componen principalmente de la ficción. Porque fingimos que nos enojamos, que nos alegramos, que tememos, que nos admiramos, que sentimos, que nos indignamos, que deseamos y otras cosas semejantes a éstas.» (Quintiliano, *Inst. Or.*, IX, 2, 26).

De allí el uso de figuras que autentiquen o exhiban la emoción del sujeto que habla. Es un momento esencial de la construcción del ethos del locutor como persona sincera, emocionalmente de acuerdo con su público. El uso de la exclamación, la interjección, la interrogación es característico de esta estrategia. Por ejemplo, según Fontanier, «todas las pasiones, todos los

sentimiento y todos los deseos del alma, la alegría, el dolor, la compasión, la ternura, la admiración, el horror, el odio, la ironía, la alabanza, la optación, la imprecación, etc., emplean la Exclamación, y por todas partes se hallan ejemplos» (Fontanier, 1827, p. 370). Igualmente, la interrupción brusca (*aposiopesis*) «traduce una emoción, una hesitación, una amenaza» (Petit Robert, citado en Dupriez 1984, art. *aposiopèse*).

(iii) «¡Préstele la voz a las personas emocionadas!»

Esta regla opera la síntesis entre «¡Muestre su propia emoción!» y «¡Muestre la emoción de los otros!». El locutor empatiza con las personas emocionadas. Es la figura llama *sermocinatio*: se trata de dar voz a los pensamientos de las personas implicadas en el asunto, conforme a la esencia de su carácter. Se trata siempre de poner en escena las emociones tal como se expresan a través de palabras emocionadas prestadas a otro. El locutor puede repetir estas palabras, comunicarlas o inventarlas, es la regla para la entrevista a las víctimas, por ejemplo.

El principio de dramatización vale también en este eje: las cosas en sí mismas se emocionan, las piedras pueden llorar, por ende, «¡Préstele la voz a las cosas emocionadas!», a través de la prosopopeya (*fictio personae*), y por supuesto, «Haga hablar a los muertos».

Estas dos últimas reglas son técnicas de construcción de un ethos emocionado (ver capítulo 3).

(5) Regla de reformato de los datos de base de la interacción: «¡Salga del formato!»

Es lo que opera la figura compleja y heterogénea de la metábasis (o *aversio*, Lausberg, 1963/1971 §431-443). La metábasis es una figura de cambio generalizado (de emoción), que afecta a todas las coordenadas fundamentales de la interacción en curso:

- La fuente misma de la palabra: el orador le presta la voz a algún actor del drama (ver más arriba);

- El destinatario del discurso: se dirige a los ausentes, a un auditorio ficticio al que apostrofa;
- El formato: pone en escena un diálogo con el adversario o con el público;
- El tema: se entrega a digresiones.

Es una regla sumamente práctica (*es a usted señora a quien quisiera dirigirme en este momento*).

El siguiente cuadro recapitula estas reglas de producción retórica de la emoción. Encontraremos esta estructura regla/medios lingüísticos en las proposiciones de Ungerer y de Caffi y Janney (ver más adelante). Las figuras citadas se limitan a las mencionadas por Lausbert, si bien hay otras (ver capítulos 3 y 4).

Cuadro 1: Reglas de producción retórica de la emoción

Regla	Medio lingüístico asociado (figura)
<p>1. Estimule la emoción</p> <ul style="list-style-type: none"> - por medio de objetos emocionantes - por medio de imágenes de acontecimientos emocionantes 	
<p>2. Represente las situaciones-estímulos</p> <ul style="list-style-type: none"> - describa los hechos emocionantes - amplifique los hechos emocionantes - dramatice los hechos indiferentes - categorice: encuentre analogías 	<p>evidencia</p> <p>amplificación, repetición (<i>expolitio</i>)</p> <p>similitud</p>

<p>3. Muestre la emoción</p> <ul style="list-style-type: none"> - muestre personas emocionadas - muéstrese emocionado (ethos) - identifíquese: hable como las personas emocionadas 	<p>hesitación, hipérbaton, exclamación, repetición</p>
<p>4. Salga del formato</p>	<p>metábasis</p>

El interés permanente del enfoque retórico es que está instalado de entrada en la emoción: hay cosas emocionantes, seres emocionados, emoción simbolizada y dramatizada. La cuestión no es la de la causa real de la emoción ($E \Rightarrow R$), sino de qué se hace con ella, en un mundo en el que ya está allí. Y esta construcción no es en absoluto arbitraria, no se trata de un mundo en el que se podría emocionar sin importar quien o como, por la sola magia imperial de la palabra. En efecto, como siempre en retórica argumentativa, se trata de construcciones de emociones *contradictorias*, las emociones son argumentadas, contrargumentadas y reorientadas: «*se equivoca al indignarse contra mí, modesto encargado de un restaurante, porque yo no tengo la culpa de la muerte de su hijo; debería, más bien, sentir vergüenza de la mala educación que usted le ha dado y que lo llevó a consumir alcohol sin moderación*». La emoción es una apuesta argumentativa.

El enfoque retórico es de tipo global; trata las dos fuentes de la emoción en el acto de la comunicación; el locutor y la situación tratada. Las siguientes proposiciones apuntan más específicamente al formateo de una situación como emocionante.

II. LOS PRINCIPIOS DE LA INFERENCIA EMOCIONAL DE UNGERER

Ungerer (1995, 1997) propone una teoría de los inductores (disparadores) de emoción en el texto periodístico. Según este análisis, las emociones del lector son desencadenadas de acuerdo con cuatro grandes «*principles of emotional inferencing*» [principios de inferencia emocional], que se resumen en el cuadro siguiente.

Cuadro 2: Principios de inferencia emocional¹⁵⁴

Principios de inferencia emocional	Disparadores lingüísticos
<p>1. Principios de relevancia emocional</p> <p>— Principio de proximidad: «nosotros vs. ellos»: foco en lo que es cercano al lector</p> <p>— Principio de animacidad (principio de «vida y muerte»): foco en lo que pone en peligro la vida o genera vida para los seres humanos</p> <p>— Principio de rango y número: foco en lo que concierne a mucha gente y a gente muy importante</p>	<p>—Déicticos, términos de parentesco, formas afectivas de tratamiento</p> <p>—Vocabulario de ‘calamidades’: <i>asesinato, violación, ataque, terremoto, víctimas, matar, herir</i></p> <p>—Numerales y otras expresiones de cantidad, títulos</p>
<p>2. Principio de evaluación emocional</p> <p>Brinde evaluaciones basadas en las normas de su cultura</p>	<p>Adverbios que aportan comentarios, ítems léxicos con connotaciones positivas/ negativas</p>
<p>3. Principio de intensidad de presentación</p> <p>Sea drástico</p>	<p>Use detalles vívidos y vínculos metafóricos con otros campos establecidos emocionalmente (Biblia)</p>
<p>4. Principio de contenido emocional</p> <p>Mencione explícitamente los aspectos emocionales de los acontecimientos</p>	<p>Términos de emoción descriptivos (adjetivos, sustantivos, verbos)</p>

¹⁵⁴ Cuadro en inglés en el original (N. de la T.).

En su forma prescriptiva, estos principios están muy cerca del espíritu constructivista de la retórica antigua. Insisten en la necesidad de que el locutor explicita la emoción: la dimensión de dramatización también está muy presente. El cuarto principio introduce la tematización de la emoción, y el tercero menciona la comparación como medio de estabilizar la emoción.

III. DIMENSIONES PSICOLÓGICAS Y DIMENSIONES LINGÜÍSTICAS DE LAS EMOCIONES

La cuestión de las emociones ha sido discutida por Caffi y Janney (1994a y 1994b), en el marco de una pragmática vista como *«the place where [linguistic and psychology] could finally and fruitfully meet, partly through the medium of rhetoric»* (1994a, p. 247)¹⁵⁵. Retomando a Marty y la distinción emotivo/emocional (ver capítulo 8), Caffi y Janney muestran cómo la investigación lingüística sobre la «comunicación emotiva» puede orientarse según las tres categorías de la *evaluación*, de la *cantidad* y del *control*, bien conocidas por los psicólogos (1994, p. 338). La lista introduce principalmente la dimensión del *control*, que juega un papel esencial en la construcción diferenciada de las emociones. Este eje es el más complejo: le corresponden cuatro categorías lingüísticas: *«proximity, specificity, evidentiality, volitionality»* [proximidad, especificidad, evidencialidad, volicionalidad].

Estas categorías psicológicas son puestas en paralelo con seis categorías lingüísticas: cada una corresponde a una oposición tipo que reproducimos abajo (siguiendo a Caffi y Janney, 1994b).

Cuadro 3: Las dimensiones de la comunicación emotiva¹⁵⁶

Categorías psicológicas	Categorías lingüísticas	Principal contraste
evaluación	evaluación	positivo/negativo

¹⁵⁵ «... el lugar donde [lingüística y psicología] pueden encontrarse final y fructíferamente, en parte a través de la retórica» (N. de la T.).

¹⁵⁶ Cuadro en inglés en el original (N. de la T.).

Control	proximidad especificidad evidencialidad volicionalidad	cerca/lejos claro/vago seguro/dudoso asertivo/no asertivo
cantidad	cantidad	Más/menos intenso

La estrategia de investigación consiste, entonces, en determinar, para cada una de estas seis categorías, la lista de indicios lingüísticos [*emotive devices*] que le corresponden. Por ejemplo, la dimensión esencial «evaluación» se define como «*all types of verbal and non verbal choices that suggest an inferable positive or negative evaluative stance on the part of the speaker with respect to a topic, a partner or partners in discourse*» (1994 b, p. 354)¹⁵⁷; agrupa «*all discourse activities which can be interpreted as indices of pleasure or displeasure, agreement or disagreement, like or dislike, and so forth, e. g.: smiling vs. frowning facial expression, friendly vs. hostile voice qualities, choice of emotion terms, evaluative vocatives, diminutives [...]*» (1994 b, p. 356)¹⁵⁸.

IV. EL COMPONENTE COGNITIVO DE LAS EMOCIONES SEGÚN SCHERER: UNA TRANSPOSICIÓN LINGÜÍSTICA

Según Scherer, toda emoción puede analizarse en cinco «componentes» (o «sistemas») (Scherer, 1993/1984, p. 99): un componente de *evaluación cognitiva* de las estimulaciones o las situaciones; un componente *psicológico* de activación; un componente de *expresión motriz*; un componente de *esbozo de acción* y de preparación de la conducta; y un componente *subjetivo*, del sentimiento. Los cuatro últimos son tradicionales.

La introducción detallada de un *componente de evaluación cognitiva*¹⁵⁹ abre perspectivas muy interesantes. Este componente concierne a prácticamente todas las emociones: «no existen muchos estados emocionales que no presupongan un número importante de procesos cognitivos» (Scherer, 1993/1984, p. 107). Es este el que, siempre según Scherer, «garantiza un control permanente de las estimulaciones internas y

157 «... todo tipo de elección verbal o no verbal que sugiere una postura evaluativa positiva o negativa que se puede inferir de parte del locutor con respecto a un tema, un interlocutor o interlocutores en el discurso» (N. de la T.).

158 «... todas las actividades discursivas que pueden ser interpretadas como indicios de placer o displeacer, acuerdo o desacuerdo, gusto o disgusto, etc., por ejemplo: sonreír vs. fruncir el ceño, cualidades vocales amistosas vs. hostiles, elección de términos de emoción, vocativos evaluadores, diminutivos» (N. de la T.).

159 Ver anexo 3 «Cognición emocional».

externas»; evalúa «su carácter nocivo o útil para el organismo» relacionándolas con las «necesidades, proyectos o preferencias» del individuo (íd., p. 103; p. 110; p. 101). Este componente reviste una importancia central para el tratamiento de la emoción, pues «la naturaleza de la emoción parece determinada en primera instancia por los procesos cognitivos de evaluación» (íd., p. 114). Scherer presenta dos variantes de su sistema de evaluación cognitiva (íd., p. 115; p. 129; nosotros introdujimos la numeración de las facetas).

*Cuadro 4: Facetas del componente de tratamiento cognitivo de la información que produce emoción*¹⁶⁰

Primera formulación. La faceta F5 figura en la versión inglesa solamente (Scherer, 1993/1984, p. 302).

F1	<i>Intervención del acontecimiento</i>	Momento, espera, probabilidad, previsibilidad
F2	<i>Evaluación de la acción / resultado del acontecimiento</i>	Acuerdo intrínseco, importancia del objetivo, significación para el logro del objetivo, legitimidad
F3	<i>Inferencia de la causa del Acontecimiento</i>	Identidad del agente, móvil/origen, Legitimación
F4	<i>Evaluación del potencial de Capacidad</i>	Posibilidad de influir en el acontecimiento o sus consecuencias, potencial de poder existente para dominar sus efectos

¹⁶⁰ Parte de este cuadro en inglés en el original (N. de la T).

F5	<i>Comparación con estándares externos e internos</i>	Conformidad con expectativas o normas culturales; consistencia con la autoimagen real o ideal
----	---	---

Segunda formulación, según Scherer, 1984/1993, p. 129.

F6	<i>Consecuencias para el sí mismo</i>	ganancia/pérdida de vida, salud, bienes materiales, relaciones, estatus, autoestima, experiencias de tiempo
F7	<i>Expectativas</i>	Planes que se convierten en verdaderos/no verdaderos; demandas del rol/norma satisfechas/no satisfechas
F8	<i>Duración de los efectos</i>	Corto/largo plazo, permanente, periódico
F9	<i>Tipo de actividad</i>	Tarea de logro, transporte, socio-emocional, ocio, servicio, impulsos básicos, observación
F10	<i>Ubicación del acontecimiento</i>	Naturaleza, calle, instituciones, casa
F11	<i>Agente del efecto</i>	Fuerzas naturales, sociedad, grupos, individuo, el sí mismo, objeto
F12	<i>Relación con el agente</i>	Intimidad, actitud, estatus

F13	<i>Acción del agente</i>	Azar, tipo de intención, demandas del rol/norma
-----	--------------------------	---

Las situaciones son tratadas, entonces, por una serie de operaciones cognitivas y dan como resultado una emoción particular.

V. INTENTO DE SÍNTESIS: EJES DE CONSTRUCCIÓN DE LA SITUACIÓN EMOCIONANTE

Numerosos psicólogos (pero no todos) sostienen la existencia de un «componente cognitivo» en las emociones: el siguiente sistema de ejes forma de algún modo la contrapartida discursiva del sistema cognitivo de Scherer¹⁶¹; podría decirse, metafóricamente, que este trabajo da cuenta del correlato discursivo del componente cognitivo; esta formulación, sin embargo, es aproximativa, en la medida en que no se trata de agregar un componente a otros; la emoción hablada reformatea todos los componentes.

A continuación, se considera la estructura del componente discursivo del tratamiento de la emoción como un problema autónomo; las reglas que lo componen deben ser determinadas y puestas a prueba empíricamente en discursos particulares. El conjunto de ejes que organizan el discurso emotivo fue desarrollado a partir de los datos presentados anteriormente (reglas retóricas, principios de inferencia, categorías lingüísticas, facetas cognitivas). Se trata, por ende, del conjunto de los medios que permiten formatear una situación no solo como emocionante, sino como orientada hacia uno u otro tipo de emoción específica.

<i>Acuerdo</i>	–¡puaj! vs. ¡mmm!
<i>Tipo de acontecimiento</i>	–casamiento vs. entierro
<i>Tipos de personas</i>	–un gángster vs. un transeúnte alcanzado por una bala
<i>Cantidad, intensidad</i>	–tres vs. treinta víctimas
<i>Analogía</i>	–... como un temblor de tierra

¹⁶¹ Se puede considerar que las operaciones lingüísticas, que constituyen el componente discursivo del tratamiento de los estímulos emocionales, son la huella de operaciones cognitivas «más profundas», lo que orienta hacia una visión del lenguaje reflejo, y si no a una negación, al menos a una reducción de la autonomía del orden del discurso. Se puede considerar también que las operaciones lingüísticas provocan los esbozos de procesos cognitivos, con dificultades simétricas.

<i>Tiempo</i>	–todo eso era antes, terminó s. eso puede volverse a producir en cualquier momento
<i>Lugar</i>	–la víctima iba de compras por su barrio vs. vagaba por un lugar alejado
<i>Distancia</i>	–algún lugar en los Balcanes vs. a dos horas de avión de París
<i>Causalidad, agentividad</i>	–el accidente fue provocado por la niebla vs. un conductor ebrio
<i>Consecuencias</i>	–esta conducta parece anodina, sus consecuencias serán terribles
<i>Control</i>	–no se puede hacer nada vs. ¡a las armas, ciudadanos!
<i>Normas</i>	–un cretino vs. un mártir

Como se verá en los comentarios que siguen, estos diferentes ejes no trabajan independientemente unos de otros.

Acuerdo: Evaluación del acontecimiento en el eje placer/displacer. Este eje corresponde en el plano lingüístico al eje clásico placer/displacer de los psicólogos, retomado por Caffi y Janney, así como al «*principle of emotional evaluation*» de Ungerer.

La evaluación puede ser básica, vista como una reacción de todo el cuerpo a un acontecimiento (reacción de rechazo – reacción de apertura), acompañada de producciones vocales semilingüísticas (*¡puaj!* vs. *¡mmm!*); debido a esta reacción emotiva primaria, el acontecimiento es, por así decir, «colocado» en el eje evaluativo por un movimiento reflejo, acompañado de producciones lingüísticas mínimas. La evaluación puede ser cada vez más elaborada verbalmente (*¡Es inadmisible!* vs. *¡Es fantástico!*), ir acompañada de una mención emocional explícita (*es desagradable, estoy asqueado* vs. *es agradable, estoy en el paraíso*). Está francamente diferida en otros casos en los que no hay nada de reflejo, nada de evidente, y se construye a partir de

un largo trabajo lingüístico y cognitivo que compone los datos recogidos en todos los ejes de categorización de la emoción para llegar a una conclusión evaluativa del tipo: «Finalmente, de hecho, después de reflexionar, todo esto es sumamente positivo e incluso placentero + cara risueña y gesto de apertura». Esta evaluación puede ser hecha por cualquier actor implicado en el acontecimiento, incluido su narrador.

Tipo de acontecimiento - La designación de ciertos acontecimientos remite a preconstructos eufóricos o disfóricos («pulsión de vida / pulsión de muerte»: *casamiento* vs. *entierro, atentado, fiesta...*), que los posicionan del lado negativo o positivo del eje del acuerdo. Este posicionamiento se hace por defecto, estereotípicamente, en la medida en que pueden intervenir otras consideraciones circunstanciales (un casamiento puede ser triste). Esta categoría corresponde a las reglas retóricas de muestra de acontecimientos marcados emocionalmente, al «*principe of animacy*» de Ungerer. Además, las emociones integradas a los preconstructos lingüísticos entran en el inventario de los datos emocionantes en todos los relatos de antecedentes que, en las relaciones sociales ordinarias, provocan emoción (Cosnier, 1994, capítulo 3; Scherer, Walbott, Summerfield, 1986). La naturaleza de estos datos está evidentemente ligada a una cultura. En el límite, la emoción mimética se produce haciendo que el lector alucine la escena. En el artículo «*évidence*» de su *Dictionnaire du rhétorique*, Molinié menciona «esta famosa y ridícula supresión de la pantalla del discurso, con la idea de que el oyente se transforma en espectador» (1992, p. 145); hay evidentemente una diferencia entre participar en la batalla y leer una novela de guerra, pero hay que tomar en cuenta, por ejemplo, el efecto alucinatorio del relato.

Tipos de personas - Esta categoría retoma el «*principe of rank*» de Ungerer. A igualdad de acontecimiento, la emoción varía con la identidad de las personas (o de los seres sensibles) afectados, ya que ciertas personas son emocionalmente más «sensibles» que otras frente a un mismo acontecimiento. A igualdad de proximidad (de parentesco), la muerte de un niño afecta «más» que la de un anciano, la de un civil «más» que la de un militar. «*Ganar la lotería*» no suscita los mismos sentimientos si afecta a «*un tipo famoso*» o «*a una familia cuyo padre está desempleado*». «*Se encuentra un vagabundo / un gángster asesinado*» induce a sentimientos muy diferentes, *indignación* en un caso, *perplejidad* o *alegría* en el otro (ver estudio 3).

Intensidad, cantidad - La modulación cuantitativa puede afectar diferentes categorías (distancia o tiempo: (*muy*) *lejos de nosotros*; cualidad de las personas implicadas: *un niño (muy pequeño)*, etc.). La emoción también varía con la cantidad de personas afectadas: un accidente que afecta a cincuenta personas genera más emoción y titulares más grandes en los periódicos que un accidente que toca a una persona. Pero también puede nacer de una oposición entre lo único y lo numeroso: la única víctima de un accidente que podría haber tenido cincuenta muertos genera mucha

más compasión. Esta categoría corresponde al eje cuantitativo de los psicólogos; a un aspecto del principio «sea drástico» y al «principio de la cantidad» de Ungerer; a la dimensión «cantidad» de Caffi y Janney; contribuye la dramatización retórica.

Analogía - La importancia de la analogía en la producción de las emociones está bien expresada en el principio de Ungerer «use vínculos metafóricos con campos establecidos emocionalmente». La analogía es un instrumento poderoso para la construcción de la emoción. Permite transferir la emoción asociada a un acontecimiento para el que ya hay establecida una tonalidad emocional a otros que están en proceso de evaluación: «*Los campos donde se tortura y se masaca*», «*como una bomba atómica*» (ver Estudio 3).

Tiempo - Según su modo de construcción temporal y aspectual, los acontecimientos se incluyen en la esfera temporal subjetiva de la persona o se excluyen de ella: «*en el mismo momento en que te hablo...*»; «*pero ahora todo eso terminó*». La dimensión temporal es esencial en la construcción de la *urgencia* así como de la *sorpresa*, componente de toda emoción. Esta categoría corresponde a la faceta F1 de Scherer, y remite igualmente a las técnicas retóricas de *cronografía*.

Lugar - El lugar en el que se produce la emoción puede estar emocionalmente marcado (*asesinato en un terreno baldío* vs. *asesinato en la catedral*); puede estarlo en relación con una persona determinada (*la encontraron muerta en tu oficina*). Esta categoría corresponde a la faceta F10 de Scherer, y remite igualmente a las técnicas retóricas de la *topografía*. Su subjetivación remite al «principio de proximidad» de Ungerer.

En general, las categorías de lugar y de tiempo reconstruyen el acontecimiento según las coordenadas espacio-temporales de la persona objetivo.

Distancia - La emoción varía con la distancia del acontecimiento respecto del sujeto afectado. El término debe ser tomado en sentido material (próximo/lejano): «*Estos acontecimiento trágicos se desarrollan en Srebrenica / algún lugar de los Balcanes / a dos horas de avión de París*», pero también en el sentido de intimidad (*intimidad, involucramiento, solidaridad*) «*es una cuestión de matemática financiera / esto nos concierne a todos*»). Se reconoce la faceta F12 de Scherer, pero también los elementos que entran en la dimensión de «control» en Caffi y Janney. Las modalidades introducidas respecto del tema del decir o de la relación intervienen también en su definición (Caffi, 2000).

Causalidad, agentividad - Esta categoría esencial remite a las facetas F3 y F11 de Scherer. La determinación de una causa o de un agente influye en las actitudes emocionales ante un acontecimiento. Está principalmente en el origen de las variaciones de emociones ligadas a la imputación de responsabilidad. El accidente se debió a la fatalidad («*deslizamiento del terreno*») o a un acto deliberado («*un conductor ebrio y sin licencia los lanzó hacia abajo*»): hay un dolor simple en el primer caso, ira, en el segundo. Según se atribuya la desertificación de los campos a una causa abstracta («*la política agraria común*») o a agentes («*los comisarios europeos*»), se construye resignación o indignación política (ver estudio 2). «*Pedro aterroriza a Pablo*» induce a una especie de *indignación* respecto de Pedro, mientras que «*Pedro aterrera a Pablo*», puede valerle la *compasión* (si Pedro es un Cuasimodo) (ver capítulo 8).

Consecuencias - Esta categoría corresponde a las facetas F6, F7 y F8 de Scherer. Por ejemplo, para orientar la actitud emocional de una persona hacia el *miedo* (construir el miedo), se le puede mostrar, a través de un esquema totalmente análogo al de una argumentación por las consecuencias, que, como las consecuencias negativas de ese acontecimiento son *terribles*, la fuente también lo es (ver estudio 7).

Control - Esta categoría «control» de Caffi y Janney corresponde a la faceta F4 de Scherer. Para un individuo, la emoción asociada a un acontecimiento varía según su capacidad de controlarlo. Si la evolución de un estado de cosas que provoca *miedo* escapa a todo control, el miedo se convierte en *pánico*.

Normas - La emoción vinculada con un acontecimiento que afecta a una persona varía según la posición de este acontecimiento en el sistema de valores de la persona en la que se construye la emoción. Esta categoría cubre el vínculo entre las emociones y los valores, y corresponde a la faceta F5 de Scherer, y al «principio de evaluación emocional» de Ungerer (ver estudio 1).

Las emociones están marcadas fundamentalmente por la división entre valores e intereses. Si tenemos un sujeto frente a un acontecimiento, no se puede decir nada de la naturaleza de la emoción sentida por ese sujeto (excepto en el caso de las emociones reflejas innatas, como el miedo inducido en el pichón de pato por la sombra de un ave de rapiña; o el sudor frío del automovilista que acaba de salvarse de un accidente). Supongamos que alguien se encuentra frente a una persona muerta, o que se le avisa que «*Fulano está muerto*». Su sentimiento depende totalmente de la relación que tenía con el muerto; si se trata de su enemigo, sentirá *alegría* («*con esto hay un cretino menos*») como consecuencia del fin del *miedo*, o la *exaltación* del triunfo guerrero («*¡ahora soy el más fuerte!*»); en una situación así, se aplica el principio de *complementariedad* de emociones: «*la dicha de unos es la desgracia de otros*». Si se trata de un desconocido, puede ser el *sobrecogimiento*, o la *compasión*, o simplemente la

indiferencia, si la escena ocurre en tiempos de guerra; si se trata de alguien cercano, el *sobrecogimiento*, la *desesperanza*, la *tristeza*, la *depresión* u otros sentimientos asociados al duelo. Si se trata de un hijo, la reacción puede ser la misma, pero también algo así como *orgullo*: «*mi hijo es un héroe, un mártir, un santo...*» al menos se dice a veces que ese es el caso. La emoción sentida puede diferir de la emoción estereotipada que da la definición oficial de la situación.

Las reglas anteriores admiten interpretaciones absolutas o relativas a un individuo. La primera interpretación correspondería a la génesis de la emoción vinculada con un acontecimiento en lo absoluto. La segunda vincula el acontecimiento a un punto de vista particular.

CONCLUSIONES

Se encontrarán numerosos ejemplos del funcionamiento de estos ejes en los estudios reunidos en la segunda parte de la obra.

Hay que señalar que estas categorías coinciden con las categorías generales de construcción racional de los acontecimientos según su tipo, la calidad de las personas implicadas, su modo de ocurrencia temporal y espacial, su distancia respecto del locutor, el tipo de control ejercido sobre el acontecimiento, la clase de acontecimientos comparables, la manera en que las normas se ven afectadas por el acontecimiento. Esto significa que toda construcción de un acontecimiento es inseparable de una toma de posición emocional frente a él.

Este enfoque permite desarrollar el análisis del lenguaje de las emociones en función del *encuadre* de las situaciones, es decir, de su transformación lingüística en estímulos. Los resultados así obtenidos deben coordinarse con aquellos que brinda el tener en cuenta su *mención* directa (enunciados de emoción) y la descripción de sus modos de *expresión* (reconstrucción a posteriori).

ANEXOS

ANEXO 1: COGNICIÓN EMOCIONAL

Según ciertos enfoques, la emoción perturba el funcionamiento cognitivo: *«Just as an emotion affects body processes and the perceptual process, so too it affects the person's memory, thinking, and imagination. The "tunnel vision" effect in perception has a parallel in the realm of cognition. The frightened person has difficulty considering the whole field and examining various alternatives. In anger, the person is inclined to have only angry thoughts»* (Izard, 1977, p. 10)¹⁶². Otros enfoques adoptan una visión más positiva del papel de la cognición en la emoción. Por un lado, para desencadenar la emoción, los acontecimientos exteriores deben ser percibidos: la primera forma de cognición implicada en la emoción es, por ende, del orden de la percepción. La naturaleza de la emoción depende luego de la interpretación del acontecimiento y de su evaluación, condicionadas por la historia del sujeto, su sistema de representaciones, sus valores. Este es un punto fundamental.

La definición precisa de lo que hay que entender por cognición y evaluación está en debate. Zajonc señala que *«appraisal and affect are often uncorrelated and disjoint [...] If cognitive appraisal is a necessary determinant of affect, then changing appraisal should result in a change of affect. This is most frequently not so, and persuasion is one of the weakest methods of attitude change»* (Zajonc, 1984, p. 264)¹⁶³. Queda por establecer la relación entre cognición psicológica y procesos racionales conscientes: *«the cognitive activity in appraisal does not imply anything about deliberate reflection, rationality, or awareness [...] Zajonc, like many others, also seems to erroneously equate cognition with rationality»* (Lazarus, 1984, p. 252)¹⁶⁴. *«Cognition cannot be equated with rationality. The cognitive appraisals that shape our emotional reactions can distort reality as well as reflect it realistically»* (op. cit., p. 253)¹⁶⁵. *«Zajonc's argument is only sensible if cognition is defined as conscious propositional thinking. All other cognition, such as perceptual categorization and nonconscious*

162 «... así como una emoción afecta los procesos corporales y el proceso perceptivo, así también afecta la memoria, el pensamiento y la imaginación de la persona. El efecto de "visión de túnel" tiene un paralelo en el campo de la cognición. La persona asustada tiene dificultad para considerar todo el terreno y examinar diversas alternativas. Enojada, la persona se inclina a tener solo pensamientos airados» (N. de la T.).

163 «... evaluación y afecto a menudo no están correlacionados ni vinculados [...]. Si la evaluación cognitiva es un determinante necesario del afecto, luego el cambio de evaluación debería tener como resultado un cambio en el afecto. Las más de las veces esto no es así, y la persuasión es uno de los métodos más débiles de cambio de actitud» (N. de la T.).

164 «... la actividad cognitiva en la evaluación no implica nada de reflexión deliberada, de racionalidad o de conciencia [...]. Zajonc, como muchos otros, parece también equiparar erróneamente cognición con racionalidad» (N. de la T.).

165 «La cognición no puede ser equiparada con la racionalidad. Las evaluaciones cognitivas que dan forma a nuestras reacciones emocionales pueden distorsionar la realidad tanto como reflejarla de un modo realista» (N. de la T.).

cognitive enrichment are, by his definition, non cognitive» (Leventhal, 1984, p. 281)¹⁶⁶.

ANEXO 2

La Fontaine, *El poder de las fábulas*, o el fracaso de la retórica del *logos* (1, 3-6) y del *pathos* (1, 6-14).

En otro tiempo, en Atenas, ciudad frívola y ligera,
un orador, viendo en peligro a su patria,
corrió a la tribuna, y con arte tiránico,
quiso forzar las voluntades en una república.
Habló con elocuencia de la salvación común.
No lo escucharon. El orador recurrió
a figuras violentas,
esas que suelen excitar las almas más apagadas:
Hizo hablar a los muertos, gritó, dijo lo que pudo.
El viento se llevó todo, nadie se conmovió.
El pueblo, animal de cabeza frívola,
acostumbrado a estas tretas, no se dignó a escuchar.
Todos miraban a otro lado; hasta prestaban atención
a las peleas de los niños y no a las palabras del orador.

¹⁶⁶ «El argumento de Zajonc es sensato solo si la cognición se define como pensamiento proposicional consciente. Toda otra cognición, como la categorización perceptual o el enriquecimiento cognitivo no consciente, son, según su definición, no cognitivos» (N. de la T.).

TRANSICIÓN - RECAPITULACIÓN Y ORIENTACIONES

I. LAS EMOCIONES EN DESACUERDO

Esta transición sintetiza la concepción del habla emocionada a la que nos condujeron los capítulos precedentes: en el habla común, las emociones y las razones lingüísticas se construyen según los mismos principios, según las mismas orientaciones; entran en el sistema de recursos estratégicos controlados y gestionados por los participantes en el acto de comunicación.

Las emociones como respuestas a los estímulos - Ciertas situaciones, ciertos acontecimientos, se perciben como emocionantes en sí mismos, por ejemplo, peligrosos o espantosos: *¡el camión me va a pasar por encima!* Este tipo de emoción refleja es considerada como fundamental para los estudios que privilegian todo lo que está en el orden de la *causalidad*; el estudio de la emoción se circunscribe, por lo tanto, a lo que está en el orden de la *señal* causal, sustraído a la gestión consciente, es decir, a la intencionalidad.

En un primer nivel, el estado de emoción se comunica de manera infraconsciente por el juego de las neuronas espejo, un poco como la inestabilidad de una placa tectónica se comunica a la vecina. En un segundo nivel, esta emoción *causada* entra en el juego de la comunicación por el sesgo de sus manifestaciones objetivas, que son también indicios del estado del sujeto afectado; un cierto rubor sería un efecto manifiesto de *vergüenza* como otro tipo de rubor sería un efecto manifiesto de *fiebre*. Sobre la base de las informaciones suministradas por estas señales, los sujetos pueden construir un saber sobre el estado emocional de los cuerpos soporte e inferir ciertos estados mentales asociados; así se obtiene información de la emoción de los otros.

En otras situaciones, el acontecimiento o la información se construirán y evaluarán emocionalmente de manera muy diferente por diferentes locutores; uno permanece indiferente ante la noticia de la victoria de un equipo de fútbol, el otro triunfa y desprecia al primero, el tercero se deprime... el cuarto se enoja contra el segundo y el tercero ante sus reacciones emocionales que considera desproporcionadas. Esta intervención de los efectos del juicio, de la posición y del valor en la emoción es fundamental. Sugiere que el enfoque causal de la emoción y de sus canales de comunicación deja abierto un campo de investigación de las emociones como *recurso, signo, actividad significativa, manifestada estratégicamente*, que entra en un *proceso comunicacional controlado y gestionado por los participantes*, ni más ni menos que como lo es su habla en general. Es de este punto de donde partimos; las manifestaciones

emocionales no son vistas como los *efectos* de ciertas causas, sino como *significantes* producidos por el otro.

La racionalidad como influencia - De la reducción de la emoción a su determinación causal se deriva el famoso antagonismo razón/emoción, que fue planteado de manera radical por los estoicos, y que se constituyó en «pareja filosófica», base del pensamiento común. En efecto, si es causada, incontrolada, accidental, desbordante, individual, entonces, la emoción no tiene nada que ver con lo racional, lo justificable, lo controlado, lo estratégico, lo rectificable... y lo educable. La emoción causada está en las antípodas de la razón, a la que perturba como un desorden orgánico, una enfermedad cualquiera.

Una clase de teorías de la argumentación apuesta fuertemente a que la palabra, escrita o hablada, es portadora no solo de significación, sino de racionalidad, gestionada por un sujeto pleno, si no virtuoso, al menos sensible al discurso de la virtud, y dueño de sus intenciones, en suma, un sujeto *moderno*¹⁶⁷, un sujeto que encarna la *razón* que gusta oponerse a las *pasiones*. En el fondo, no es sorprendente que el renacimiento tan celebrado de los estudios argumentativos en el siglo XX, a través de las obras de Perelman, Toulmin, Grize, Ducrot, no reconozcan más que muy accidentalmente la cuestión de los afectos, y que la teoría de las falacias no se ocupe más que de eliminarlos.

Pero la argumentación es una actividad racional extraña en la que el locutor no se contenta con afirmar lo mejor que puede lo que le parece justo; quiere no solo *tener razón* a secas, sino además *tener la razón* de su adversario, es decir, obligarlo a aceptar. La caracterización adecuada de esta imposición es el objetivo principal de todas las teorías de la argumentación. Las teorías de orientación psicológica o epistémica la definen en relación con los cambios de *representación* del interlocutor, lo que clásicamente se llama la persuasión. Las teorías de inspiración lingüística definen esta imposición argumentativa como ejerciéndose directamente sobre los *modos de hablar* del otro; se trata de restringir las posibilidades de encadenamiento sobre el discurso propuesto; en otros términos, argumentar es tratar de canalizar el discurso del interlocutor en la vía de un discurso ideal no solo *en consonancia* con el discurso que le tiende el locutor, sino *desarrollándolo*. Como sea, se trata siempre de restringir las representaciones mentales o las posibilidades de discurso del otro. Argumentar es al mismo tiempo ejercer y resistir la influencia de esta fuerza de *arrastre*. Es una situación profundamente emocional de ejercicio de poder, y se comprende que pueda parecer insoportable a los partidarios de un «*soft power*». No es sorprendente que, recuperando el diálogo, la duda, el reencuentro entre puntos

167 Pero ciertamente no *postmoderno*.

de vista opuestos, el estudio de la argumentación se enfrenta con las emociones inherentes a la experiencia vivida de la desestabilización del discurso propio por el discurso del otro.

Desacuerdos sobre la emoción - Acercarse a las emociones desde el ángulo de la argumentación es sumamente fértil. La realidad discursiva de las emociones aparece con una evidencia particular cuando la emoción no está solamente *en el* debate –allí está siempre–, sino *en* debate. La argumentación necesita emociones, y las emociones necesitan de la argumentación, pues es por la argumentación que *se producen* en general y *se sostienen* llegado el caso.

El desacuerdo es más rico que el acuerdo. Las situaciones de contradicción ponen de manifiesto fenómenos que, de otra forma, pasarían inadvertidos. Este principio vale para las emociones declaradas, por ejemplo:

A: -¡Tengo miedo!

B: -Yo también.

B ratifica la intevención de A y comparte su sentimiento. En estas situaciones, existe la tentación de considerar que todo es simple: A y B tienen miedo porque están sometidos al mismo estímulo, hay simplemente algo que asusta en el ambiente. Comparten la situación, tienen sistemas nerviosos idénticos, y el mismo proceso causal produce el miedo en estas dos personas, como un leve viento del norte provocaría en ellas la misma sensación de frío. Este miedo compartido es el mismo, emana de la situación. El desacuerdo muestra que este análisis es demasiado rápido:

A: -¡No tengo miedo!

B: -Deberías.

Al negarse a alinearse con A, B abre el debate, debe explicar por qué no está de acuerdo, exponer sus razones para tener miedo; en otras palabras, B debe argumentar su emoción¹⁶⁸.

¹⁶⁸ Si esta argumentación tiene éxito, A se convencerá de que debería tener miedo. ¿Tendrá miedo por lo tanto? Quizás, pero no necesariamente; ese es otro problema: *debería creer, pensar, sentir... pero no creo, no siento las cosas de ese modo... Lo sé muy bien, no obstante...*

En otros términos, en estas situaciones, el vínculo entre las emociones y la situación deja de aparecer como una evidencia causal («veo un oso y tengo miedo»); es problemático. ¿Cómo puede ser que uno tenga miedo y el otro no de la guerra atómica si los dos interlocutores están en la misma situación material? Es que la situación no es el estímulo. Cada uno extrae de la situación un estímulo en función de sus reglas de representación: en un estilo jamesiano, se podría decir que cada uno se construye el estímulo adecuado a su emoción, lo que no es más que una forma de decir que la construcción del estímulo es tan problemática como la de la emoción que trata de explicar.

Se podría objetar, en el caso de los miedos simbólicos a los que todos estamos expuestos, provocados, por ejemplo, por lo que se puede saber del estado del mundo, donde la situación es una mezcla de experiencias, imágenes y textos, que A no tiene miedo porque no está correctamente informado, y que B va simplemente a reconstruir la situación por lo que es, es decir, una situación que asusta. Pero a esto el actor A responderá al teórico que toma así partido por B, que no ve las cosas de ese modo, y le opondrá una nueva descripción en la que las cosas no son tan terribles. Profundamente, este conflicto de construcción de situaciones es análogo al conflicto de emociones: no hay diferencia entre «construir una situación como atemorizante» y «estar atemorizado», o como «indiferente» y «permanecer impasible».

Estas situaciones, que podrían considerarse límites, son ricas en enseñanzas sobre el funcionamiento normal del discurso *emocionado*. Manifiestan la necesidad de romper con una visión estrictamente causal, y de abrir un campo de investigación de la emoción como *recurso, signo, actividad significante, manifestada estratégicamente*, que entra en un proceso comunicacional *controlado y gestionado por los participantes*. En esta obra, la emoción es vista menos como una estrategia de expresión de un contenido objetivo que como una estrategia de interacción, en la que un constructo cognitivo-lingüístico es significado por el otro; emocionar es hacer el «*framing*», es decir, exigir al interlocutor que se posicione en relación con este dato formateado como emocionante; es una forma de obligar a través del encuadre lingüístico.

Justificación de la emoción - Como son entidades lingüísticas y culturales, las emociones pueden ser aprobadas, reprobadas, cuestionadas:

¡No tienes ningún motivo para ponerte en ese estado!

Este tipo de situación es profundamente no empática. La emoción no está determinada por los hechos crudos, es una constatación banal. En numerosos casos, las certezas emocionales se enfrentan. Si P murió, en circunstancias que consideramos habituales, hay que manifestar una gama de emociones del tipo *tristeza*, *dolor compasivo*. Sin embargo, según el sistema de valores y de intereses que constituye las bases de los sistemas de inferencias emocionales de las personas emocionables, se puede experimentar y recomendar emociones totalmente opuestas, alegría o tristeza:

A: -¡Alegrémonos, el tirano ha muerto!

B: -Lloremos la muerte del padre de la patria.

El enunciado «*el tirano ha muerto!*» refiere a un determinado individuo por el predicado nominalizado «- *ser un tirano*», y la conclusión emocional que se deduce en consecuencia es «cuando el tirano muere, uno se alegra». En el predicado «- *ser el padre de la patria*», se llora a la misma persona¹⁶⁹.

X: -Nuestra nueva municipalidad es magnífica, ¡podemos estar orgullosos!

Y: -Cuando pienso en el costo y en el estado de nuestros servicios sociales, ¡me da vergüenza!

Los discursos emocionados son contestados, y deben, en consecuencia, ser justificados. Se dice, con justicia, que el discurso argumentativo funda un «deber creer» (*el horizonte se aclara, mañana va a estar lindo*), un «deber hacer» (*está lindo, vamos a la playa*). Se puede también «argumentar las emociones» (los sentimientos, las experiencias, los afectos, las actitudes psicológicas), es decir, fundar, si no en la razón, al menos con buenas razones, un «deber sentir». Los locutores dan motivos para lo que ellos sienten, y el interlocutor los da para lo debería sentir. Pueden hacerlo porque la emoción no es algo que caiga sobre la gente como una manzana cae del árbol conforme a las leyes de atracción.

Desde el punto de vista lingüístico, se trata de rendir cuentas de la orientación explícita del discurso (D) hacia la expresión de un afecto:

169 Cf. Plantin, 1996, p. 58 sobre la importancia de estos fenómenos hologramáticos.

Hay muchas razones para estar indignado. En efecto, (D)

Y bien, yo, yo estoy orgulloso porque (D)

¡No tema nada! (D)

¿Por qué tendría que sentir vergüenza? (D)

En estos ejemplos, la predicación de un término de emoción (*estar indignado, estar orgulloso, temer, sentir vergüenza*) está justificada por un discurso (D), compuesto de uno o de muchos enunciados:

Hay muchas razones para estar indignado. En efecto, los principios elementales de la humanidad han sido burlados.

Y bien, yo, yo estoy orgulloso porque estafar a la Unión de Bancos Universales es una verdadera hazaña.

¿Por qué tendría miedo? Dios está conmigo.

¿Por qué tendría que sentir vergüenza? Todo el mundo hace lo mismo.

Conclusión emocional y anuncio de las emociones - Si las emociones aparecen como constructos argumentativos, entonces, un tipo de enunciado reviste una importancia especial, *el enunciado de emoción* en el cual se materializa la orientación emocional de un discurso, dicho de otro modo, su conclusión emocional. El enunciado de emoción vincula una emoción con un «lugar psicológico» (experienciador). Cuando, además, presenta una buena razón (un argumento) en apoyo de esta predicación, condensa toda una argumentación para formar un entimema emocional, que es el instrumento por excelencia de anuncio emocional.

Algunos géneros discursivos exigen el control y la represión de las emociones; en otros, por el contrario, su exhibición es obligatoria. Después de un acontecimiento considerado importante por lo medios —una victoria futbolística, un suceso internacional notable— el presidente debe hablar y abre su declaración con una proclama de emoción. Así, después de los atentados de Bali¹⁷⁰, el presidente de la República, Jacques Chirac, habló de un «vil atentado». *Vil* no es un término de

¹⁷⁰ Estos atentados se produjeron el 1 de octubre de 2005, y causaron al menos 187 muertos.

emoción sino una calificación moral. Pero el uso de ese calificativo implica el anuncio de una actitud de tipo /desprecio/ hacia el individuo o el acto que califica: «A dice que B es vil => A desprecia a los autores de B». Esta atribución de emoción al locutor se inscribe en los genes semánticos de *vil*.

El anuncio de sentimientos brinda aperturas *éticas* y *etóticas* a los discursos políticos:

La angustia que siento luego de las acciones trágicas y repetidas que usted ha soportado a la cabeza del gobierno de Israel es real y profunda.

Primera frase «de la carta dirigida el 9 de marzo [de 1997] por el rey Hussein de Jordania al primer ministro israelí Benjamin Nétaniahou».

Leí su carta con una profunda inquietud, no quisiera sobre todo suscitar la duda y el resentimiento en usted.

Primera frase «de la respuesta dirigida el 9 de marzo [de 1997] por el primer ministro israelí Benjamin Nétaniahou al rey Hussein de Jordania».

(Citado en *Le Monde*, 15 de marzo de 1997, p. 3.)

Es posible que estos hombres de poder no sientan en el fondo de ellos mismos ni angustia ni inquietud. Puede ser que este tipo de declaración esté ligado a una época, a un género o a un estilo de discurso político. Los militantes, los expertos, los historiadores futuros dirán, tal vez, que este alarde de emoción era puramente verbal, que se trataba de mentiras emocionales al servicio de estrategias maquiavélicas. Es evidente que el lenguaje emocional no está limitado por la realidad de la emoción, así como no me consideran dormido aunque diga «me duermo». Un enunciado no corresponde necesariamente a un estado de cosas existente; en otras palabras, el interés del lenguaje es permitir el anuncio, que será interpretado eventualmente como error, mentira, o esquivo. No obstante, los discursos que acompañan estos anuncios están orientados hacia estos sentimientos y los justifican. Es de este tipo de coherencia del que es necesario rendir cuenta.

Es posible que todas estas emociones proclamadas no correspondan a nada que pueda localizar un «detector de emociones»; este hiato entre el anuncio y el sentir seguirá siendo un punto irritante de esta investigación. Nuestros datos pertenecen al orden comunicacional y lingüístico; eso que la gente dice experimentalmente, dice que los otros experimentan, por qué y cómo llegan a esa conclusión. El trabajo no da cuenta de los estados emocionales internos, físicos o psíquicos, sino del estado

emocional significado *por* un enunciado *a* un destinatario: las emociones son lo que se significa que son.

En resumen, construcción lingüística de una emoción, anuncio de la emoción, duda sobre la emoción anunciada, desacuerdo sobre las emociones, justificación de una emoción: cinco aspectos cruciales que agrupamos en la noción de *construcción argumentativa de las emociones*, efectuada por un locutor que se dirige a un oyente del que considera que no comprende la emoción propia (del locutor), que siente algo incorrecto, o simplemente que no experimenta nada especial mientras que, sobre ese tema, desde el punto de vista del locutor, hay una urgencia emocional.

II. LOS ESTUDIOS

La segunda parte de esta obra propone siete estudios. Los tres primeros toman por objeto textos escritos, de formato clásico: carta de lectores, artículo periodístico, versión escrita de un discurso militante. El objeto del quinto representa un género menos habitual, se trata de una carta que llama al boicot de un restaurante. El cuarto y el sexto se ocupan de interacciones verbales auténticas.

El primer estudio, **Maldecir al gobierno: la rabia impotente**, propone un caso típico de construcción *coordinada* de un punto de vista y una emoción.

El segundo, **Un ligero escalofrío de miedo**, presenta la construcción metódica de una ligera emoción común, con un cierto desfasaje que deja ver que la emoción es una *elección*.

Estos dos estudios giran en torno de la construcción de una *punto* emocional; el tercero **De la apatía a la arrogancia: una argumentación de los sentimientos políticos**, permite pasar del punto a la línea, o mejor a la *curva*, explotando la noción de recorrido emocional.

El cuarto, **Las razones del enojo**, considera un extracto de una interacción auténtica, en la que el enojo simultáneamente se anuncia y se justifica: el anuncio es ya una justificación, y la justificación arrastra *naturalmente* al anuncio.

El quinto, **Publicar su emoción - e irse sin pagar**, toma por objeto el llamado al boicot de un restaurante, y permite observar cómo lo que parece primero como una *representación* de la emoción evoluciona para transformarse en el modo de *gestión* de la emoción.

El sexto, «**Vaya, había un gancho**»: *co-pilotear las emociones*, profundiza en una serie de interacciones una forma de *cooperación emocional* que asegura la resolución triunfante de una situación, por otra parte, traumatizante.

El séptimo, *México 2006: la campaña del miedo*, trabaja sobre un spot difundido durante la campaña electoral para la elección presidencial de 2006 en México. Como en los casos anteriores, el análisis se realiza sobre la dimensión argumentativo-emocional; la naturaleza de los datos permite integrar *las dimensiones sonora y visual*.

Repitámoslo: en cada uno de estos casos, se trata de la orientación, de la intención emocional de los textos. Como el lector no está necesariamente convencido por sus argumentaciones, no experimentará necesariamente los sentimientos que induce. Se trata de emociones discursivas, atribuidas lingüísticamente al blanco ideal del texto. Señalar que «*Conmigo eso no funciona, yo no experimento ninguna indignación, no tengo miedo, etc.*», no es una objeción a esta forma de análisis. El hecho de que estas reacciones no se inscriban en la consecuencia ideal del texto está marcado por el hecho de que estas rupturas de empatía van siempre acompañadas de justificaciones, que construyen las «buenas razones» para no estar indignado, para no tener miedo, y encontramos, en otro nivel, la misma situación, que puede someterse al mismo modelo analítico.

III. EL ANALISTA EN POSICIÓN DELICADA

Pasar así de lo cotidiano a lo político, de lo banal a lo excepcional, plantea problemas. Según el objeto de estudio elegido, la cuestión de la posición del analista –y del lector– no se plantea de la misma manera. Cuando se trata de analizar la semántica o la sintaxis de los enunciados de emoción, la estrategia del analista no es diferente de la que usaría en una investigación sobre las construcciones ergativas, por ejemplo. Se apoya normalmente en su intuición semántica y gramatical, controlada y orientada por los recursos que le brindan las bases de datos. Pero cuando se interesa en textos o episodios interaccionales emocionalmente marcados, la posición del analista es muy diferente.

El objeto emocional selecciona sin duda a su analista y le proporciona inmediata y generosamente un saber empático. Esto queda a la vista en casos como el siguiente, cuando los analistas provienen de comunidades culturales diferentes: «Un vendedor ambulante argelino interactúa en francés con una cliente francesa, por una parte, con un cliente argelino, por otra, en francés y en árabe; los dos estudiantes que analizan el *corpus* de video son respectivamente francés y argelino. En la interacción

comercial con la francesa, hay un desacuerdo respecto del precio y se nota la ausencia de completud intencional: el vendedor cambia bruscamente de interlocutor, la secuencia de interacción se interrumpe. Para la estudiante francesa que interpreta el corpus, este cambio de interlocutor en el vendedor argelino tiene por función preservar las apariencias con la cliente francesa, mientras que para el estudiante argelino, esta conducta en la interacción es interpretada como un signo evidente de desprecio, por lo tanto, de ofensa caracterizada» (de Nuchèze, 1995, p. 18; citado en Traverso 2003, p. 14). La perspectiva intercultural hace desaparecer la evidencia participativa.

La cuestión de la posición del analista no puede, entonces, ser eludida, en particular, por el lingüista cuyo ojo y oído no están profesionalmente preparados para la observación de situaciones emocionales fuertes, y las situaciones emocionales débiles pueden ser incluso más delicadas para aprehender (Kleinman, Copp, 1993).

Puede intentar situarse en la externalidad para observar a los interactuantes emocionados, así como una porción más o menos vasta del contexto original y de la historia de la emoción que los afecta o a la que ellos afectan. Plantea, entonces, la emoción como una cosa, que se manifiesta en un mundo separado. Pero la externalidad no se obtiene por decreto. Se percibe esto particularmente en las sesiones de análisis de datos en las que se manifiestan a veces ruidosamente las estrategias de los analistas. La captación por la emoción no tiene nada que ver con la pretendida separación texto/teoría, participación/observación. Dicho de otro modo, el cuadro participativo se extiende hasta incluir a los analistas, que participan de la emoción que intenta analizar (Auchlin, 2000). Desde ese momento, es el objeto, que concuerda con el interés de la comunidad para ese análisis, y para el analista que se beneficia secundariamente por transferencia metonímica.

Estando la posición objetivista así minada por la empatía, otro opción consistiría en optar francamente por una posición «comprensiva»; pero el riesgo es, entonces, sustituir todo esfuerzo de método por las certezas proclamadas de un sujeto bien ubicado para saber; lo que correspondería a practicar una forma de introspección de grupo, análoga en todo a la introspección individual. La empatía brinda una entrada tan cómoda como problemática a una atmósfera emocional; confiere al lingüista que ya no es ni hombre ni mujer, todas las certidumbres cargadas de comprensión del participante, y la experiencia muestra que esta captación emocional se extiende fácilmente a su auditorio profesional. No es suficiente ir lejos en la intuición, todavía hay que volver de ella. Capturado en el juego de la emoción que pretende analizar, el discurso pseudoanalítico se reduce a una participación en el acontecimiento, el analista entra en fusión y confusión con su objeto. El *corpus* no es más que una mancha de tinta, y el analista una variante del test de Rorschach.

La explicitación del modelo y del método, la diversidad de objetos y de situaciones tenidos en cuenta, la posibilidad de reproducir los análisis, la posibilidad de generalización de los resultados permiten, quizás, escapar a la cizalla participación/objetivación. Pero ella estará siempre allí.

ESTUDIO I

LA RABIA IMPOTENTE: MALDECIR AL GOBIERNO

Las cartas de lectores de los periódicos y las revistas, así como las reacciones a los artículos en línea en sus sitios Web, son particularmente ricos en manifestaciones de emociones. La carta que sigue, publicada en la revista *Télérama*, es una variación del tema «Vergüenza para Francia». Se refiere a Paolo Persichetti, «antiguo militante de la *Unión de comunistas combatientes*, [que] fue condenado por un tribunal italiano a diecisiete años de prisión por “complicidad” en el asesinato del general Lucio Giorgeri, en 1987, acusación que siempre rechazó»¹⁷¹. Luego de esta condena, Persichetti se refugió en Francia, de 1991 a 2002, de donde fue extraditado a Italia.

Gusto amargo

Vergüenza para Francia, vergüenza de Francia que se retracta de la palabra dada. La extradición a las apuradas de Persichetti, un domingo de agosto por la mañana, deja un gusto amargo en la boca. Un «terrorista» condenado a veintidós años de prisión por complicidad moral en los atentados, un «clandestino» que vivía desde hace años en Francia abiertamente, enseñando en una universidad, remunerado por el Estado francés, fue entregado a la «justicia de su país». ¿Nuestros ministros saben que aquellos que, queriendo probar su buena fe, como Toni Negri y otros, regresaron a Italia por propia voluntad y están esperando hace años, en prisión, un proceso justo? Ah, sí, lo saben ciertamente, pero la colaboración entre policías pasa por encima de la justicia, en estos de tiempos en que Francia viste uniforme azul.

Christine Cugnet (e-mail) *Télérama* 2748, 14-20 sept. 2002.

En otra cultura, oral, el locutor enfatizaría su conclusión escupiendo al suelo para expresar su rabia y su desprecio.

Se puede avergonzar para incitar a la acción («*nuestras cárceles son una vergüenza*»). No es el caso aquí: Persichetti fue expulsado, y no es posible volver atrás con las disposiciones que se han tomado y los actos que siguieron. La argumentación surge después de la decisión, no antes; no tiene por función «persuadir» de lo que sea, sino más bien expresar y justificar un estado emocional.

171 <<http://conflicts.revues.org/index1594.html>>.

I. CUATRO RECORRIDOS ARGUMENTATIVOS

Estamos ante un texto argumentativo dialógico simple, cuyos diferentes niveles, que articulan discurso y contradiscursos, pueden ser reconstruidos fácilmente.

- En un primer nivel se sitúa el discurso oficial que describe a Persichetti como:

Un terrorista

Un clandestino

Que fue entregado a la justicia de su país.

- En un segundo nivel, este discurso es refutado en una construcción oximorónica polifónica, en la que el discurso a cargo refuta el discurso citado (pasajes en redonda vs. en cursiva):

(a) Un «terrorista» condenado a *veintidós años de prisión por complicidad moral en los atentados*,

(b) Un «clandestino» que vivía desde hace años en Francia abiertamente, enseñando en una universidad, remunerado por el Estado francés, *fue entregado a la «justicia de su país»*.

(a) Hay una desproporción entre el motivo («*complicidad moral*»), por un lado, la calificación («*un terrorista*») y la sentencia («*veintidós años de prisión*»), por otra parte;

(b) una persona «*que vivía desde hace años en Francia abiertamente, enseñando en una universidad, remunerado por el Estado francés*»: cada una de estas cuatro características es incompatible con la calificación de «*clandestino*».

- En un tercer nivel, el discurso oficial puede acomodarse a este discurso de refutación *ad hominem* sin tener que modificar su decisión:

«[Quizás fue acusado injustamente, como sea, si quiere demostrar su buena fe, tendrá la posibilidad de hacerlo regresando a Italia]».

- Este discurso concesivo es refutado a su vez por un argumento sobre los precedentes: «*Toni Negri y otros, [que] regresaron a Italia por propia voluntad y están esperando hace años, en prisión, un proceso justo*», presupuesto en una interrogación que desafía la refutación (llamada pregunta retórica):

¿Nuestros ministros saben que aquellos que, queriendo probar su buena fe, como Toni Negri y otros, regresaron a Italia por propia voluntad y están esperando hace años, en prisión, un proceso justo?

Si se admite esta construcción de diálogo, tenemos aquí una intervención de cuatro niveles:

1. Discurso oficial del gobierno: «*terrorista*», «*clandestino*»;
2. Refutación de este discurso;
3. Concesión, teniendo en cuenta (2): «*Persichetti podrá demostrar su buena fe*»;
4. Refutación de (3) con el ejemplo de Toni Negri.

Desde el punto de vista de la locutora, al término de este debate reconstruido, aparece de manera concluyente que el gobierno habría debido dejar que Persichetti viviera en paz en Francia, beneficiándose de una forma de asilo político. Esta construcción argumentativa es central en el texto. Justifica la vergüenza que caerá sobre el gobierno, y desemboca directamente en la construcción de la locutora como foco emocional. Habiendo sido despreciadas todas sus buenas razones, lo que se afirma ahora es la gama compleja de las emociones del vencido, / *rabia* /, *vergüenza* (*compartida*) /, *amargura* /.

II. CONSTRUCCIÓN DE LOS SENTIMIENTOS: / RABIA /, VERGÜENZA, / AMARGURA /

EXPERIMENTADORES

Los seres susceptibles de experimentar emociones son la locutora misma, una persona (*Persichetti*) y un grupo (*Francia, nuestros ministros*). Es notable que no se atribuya ninguna emoción a Persichetti. Se habrían podido describir los sentimientos

de alguien que debe abandonar el lugar donde vive, sus amigos, su familia; o su angustia ante el proceso «injusto» que debe afrontar en Italia. Habría mucha materia de argumentación emocional *ad misericordiam* y, por supuesto, de apelación a los sentimientos del pueblo; esta potencialidad no está explotada aquí; corresponde a otro género de discurso político (ver estudio 3).

La vergüenza se derrama sobre «Francia», representada por «nuestros ministros». El balance emocional mencionado por la locutora es complejo, acumula rabia, vergüenza y amargura.

Triple concentración de la vergüenza sobre el gobierno

La vergüenza dicha - El enunciado de emoción «*Vergüenza para Francia*» impone sobre el gobierno un sentimiento de vergüenza. Es un enunciado de emoción, pero también una conclusión emocional. En efecto, no es suficiente reclamar a alguien «*Vergüenza para tí, deberías sentir vergüenza*» para que sienta efectivamente vergüenza; también hay que justificar, decir por qué lo que ha hecho es vergonzoso, es decir, *hacerlo avergonzar*.

La vergüenza hecha - En segundo lugar, la vergüenza se *hace*, es decir, se construye a partir de una cierta iluminación de la situación. El pasado se reconstruye de manera que genera vergüenza como un estímulo su respuesta. La imposición de la vergüenza al gobierno está justificada por la mención de una promesa no cumplida, heredada del anterior presidente de la República, François Mitterrand. Es una de las miles de reglas de inferencia emocional a partir de una situación:

Si A tiene un compromiso con B, y A no cumple con su compromiso, entonces A siente/debe sentir vergüenza (o «¡Vergüenza para A!»).

La vergüenza delatada por la conducta - La tercera prueba de que el gobierno se comportó de manera vergonzosa es, de hecho, que *tiene vergüenza*. Esta vergüenza está justificada por un indicio a posteriori: la expulsión de Persichetti tuvo lugar «*a las apuradas, un domingo de agosto por la mañana*». Esta manera de actuar está típicamente asociada con la forma en que se realizan, en Francia, los malos golpes políticos. Se lee como una retroseñal de emoción, la actitud de un cobarde, que siente vergüenza de lo que hace y ratifica así la argumentación precedente.

La vergüenza es lanzada, entonces, sobre el gobierno con un triple gesto: afirmada por el enunciado conclusión de emoción inaugural, construida argumentativamente a partir de la situación de «promesa traicionada», y por último, inferida a partir de una postura asociada típicamente a ese estado emocional.

El sentir complejo de la locutora

Vergüenza (compartida) - El texto se abre con dos enunciados de emoción coordinados «*Vergüenza para Francia, vergüenza de Francia*». En el contexto de «*vergüenza para Francia*», la repetición «*vergüenza de Francia*» sustituyendo la preposición *para* con la preposición *de*, no puede leerse más que como una autoatribución del sentimiento de vergüenza, quizás por transferencia sinecdótica del país a sus ciudadanos. La vergüenza automencionada se deriva del hacer avergonzar a los otros.

/ **Rabia** /- Se puede reconstruir por dos vías.

En primer lugar, la *rabia* es el sentimiento correlativo a *hacer avergonzar*. El cumplimiento del acto de habla «hacer avergonzar» o «maldecir» presupone un estado emocional del que solo un psicoanalista podría apreciar exactamente el contenido psíquico «auténtico». Lingüísticamente, una atribución mínima de emoción podría ser un sentimiento de tipo «rabia», inferido según el principio:

A hace avergonzar a B => A tiene rabia, siente rabia contra B.

No se puede *hacer avergonzar* a alguien sin sentir contra él *una cólera justa y santa*, una cólera moral. *Hacer avergonzar* es un acto ético (ver capítulo 3), en todos los sentidos del término (ético y etótico): plantea un *ethos* de *moralista*.

En segundo término, la misma orientación emocional hacia el dominio de la rabia y de la indignación es producida por la construcción argumentativa de diferentes elementos de la situación: ¿de quién se trata, quién es responsable, cuáles son las posibilidades de control? Esta rabia está construida, incrustada en el formateo del acontecimiento tratado como una *negación de justicia*, cuyos responsables son conocidos y contra quienes no se puede hacer nada.

- **Personas involucradas.** Desde el punto de vista de los tipos de personas y de conceptos, la situación está construida (formateada) como una *negación de justicia* hacia un individuo concreto, nombrado, por lo tanto, hacia un *inocente perseguido*. Un concepto así expresa valores intrínsecamente cargados de una

emoción del orden de la indignación. Es este sentimiento el que construye la argumentación de fondo, argumentación *ad rem*, que se complace a veces de oponer la racionalidad a la emocionalidad que vendría de otra parte. Subrayemos que esta razón es independiente de la razón suficiente de la promesa no cumplida.

- **Agente responsable.** El agente responsable de la situación negativa está designado: «*nuestros ministros*». Corresponden al objeto de desprecio y la causa de la rabia.
- **Control.** La decisión fue tomada y ejecutada. Desde el punto de vista del control posible de los acontecimientos, es muy improbable que esta intervención influya en los desarrollos ulteriores; no se invoca ningún llamado a la acción política, a mociones o manifestaciones, lo que acerca a la emoción a la zona de la *rabia impotente*.

La locutora exhibe un grado máximo de implicación [*involvement*] en su decir; adhiere totalmente a su posición: no hay dudas expresadas o sugeridas por modalizadores o suavizadores. La expresión exclamativa, la pregunta retórica, la acusación de traición que roza el insulto y la maldición, todo confiere a la tonalidad emocional del pasaje ese alto grado de intensidad negativa nunca afirmado («*Estoy totalmente furiosa*»), pero mostrado (anunciado) en el discurso.

Cabe señalar que la línea «Analogía» no está explotada: como habría podido hacerse con referencia a los resistentes entregados a los regímenes fascistas. Toda la instancia está puesta sobre la condena afectivo-moral del agente responsable.

/ *Amargura* / Una tercera posición emocional se expresa indirectamente por la retroseñal «*un gusto amargo en la boca*». El «gusto amargo» se asocia típicamente con el sentimiento de *amargura*, estado del tipo «rencor, resentimiento», es decir, una forma de «pesar», consecuencia de una «decepción».

La coherencia de tres líneas de expresión de la emoción: emoción declarada, emoción manifestada y emoción inscripta en la descripción argumentativa de la situación, dan al texto su unidad emocional, compuesta de censura, indignación y rabia impotente. A diferencia de otros textos en los que los experimentadores efectúan recorridos emocionales en los que su emoción varía en el tiempo en tipo o intensidad, aquí, se observa la construcción de un *punto* emocional único.

III. EL ENTIMEMA, UN COMPLEJO ARGUMENTATIVO-EMOTIVO

La carta culmina con un brillo entimemático típico¹⁷² en el que se combinan las buenas razones, las emociones y el estilo, al explicar las razones de la derrota:

pero la colaboración entre policías pasa por encima de la justicia, en estos de tiempos en que Francia viste uniforme azul.

La frase construye *policía* vs. *justicia* como un par antonímico, con orientaciones argumentativas opuestas. Simultáneamente, remite a los dos últimos fundamentos de dos discursos que la carta hace competir: uno fundado en los principios positivos de la *justicia*, otro, en los principios negativos de la *policía*. Toda la argumentación y la emoción correspondiente deben relacionarse con los principios y los sentimientos políticos y morales.

IV. LAS EMOCIONES VULNERABLES AL CONTRADISCURSO

Es evidente que el lector puede no compartir esta conclusión argumentativo-emocional, principalmente, invocando el argumento de la legalidad: *«Italia es un país democrático, miembro de la UE. Es una verdadera agresión de parte de Francia pretender sustituir a la justicia italiana. ¿Las promesas hechas por Mitterrand? Una promesa que implica un acto ilegal es una promesa vacía, no debe ser mantenida. La vergüenza no tiene nada que ver aquí, es la promesa la que era vergonzosa, y se necesita verdadero coraje político para rectificarla»*. A lo que se responderá invocando la justicia de los tratados y el sentimiento de injusticia, Creonte y Antígona.

172 Si se da al entimema su sentido lingüístico y no su sentido lógico de silogismo elíptico.

ESTUDIO II

UN LIGERO ESCALOFRÍO DE MIEDO: LA VAMPIRIZACIÓN DE LOS CAMPOS

El 13 de febrero de 1997, *Le Figaro* titula en primera página, con una ilustración fotográfica, «*La Francia del vacío: las cifras que dan miedo*». El tema se retoma en el editorial «*Agricultura: Compromiso político*» y se desarrolla bajo la forma de una «Encuesta» en la página 11. El suplemento económico del mismo número también se hace eco, en un artículo titulado «*El proyecto de ley de orientación agrícola es bien acogido*».

I. EL ENUNCIADO DE EMOCIÓN [IMPERSONALIDAD, MIEDO, LAS CIFRAS]

Para atraer la atención del público, el título presenta un enunciado de emoción perfectamente formado: «causa de la emoción + emoción», con elipsis del lugar psicológico, lo que impone la generalización: todo el mundo tiene *miedo*.

La Francia del vacío: las cifras que dan miedo

Este enunciado materializa la orientación emocional principal del texto, su conclusión de emoción. Si bien, como es de esperar, el tema es tratado sin dramatismo por este periódico de derecha moderada, no obstante, se pueden vislumbrar claramente las operaciones retóricas que construyen el ligero escalofrío de «*miedo*» perfectamente discernible que lo recorre y que presenta.

II. LOS RASGOS PATÉMICOS QUE ORIENTAN AL «MIEDO»

No abordaremos más que el artículo que forma el cuerpo de la «*Encuesta*»; su inicio, reproducido en el anexo, permitirá hacerse una idea de su tonalidad general. Nos contentaremos con citar un ejemplo de cada tipo de rasgo emocional.

Un proceso emocionalmente indeterminado

El proceso objeto de la «Encuesta» se expresa en el primer enunciado:

Dos de cada diez franceses vivían en una ciudad a principios de siglo, cinco de cada diez después del segundo conflicto mundial y ocho de cada diez hoy, es decir 47 de los 58,5 millones de habitantes del Hexágono.

Este enunciado no está orientado a una emoción particular, ni siquiera a una zona emocional positiva o negativa; es compatible con una orientación eufórica, por ejemplo, la que está dada por el siguiente contexto imaginario:

Si Francia tenía problemas para adaptarse a las exigencias del mundo moderno, es porque el país estaba marcado por su pasado rural. Buenas noticias: este arcaísmo experimenta una regresión. *Dos de cada diez franceses vivían en una ciudad a principios de siglo, cinco de cada diez después del segundo conflicto mundial y ocho de cada diez hoy, es decir 47 de los 58,5 millones de habitantes del Hexágono.* Señal de que Francia decidió por fin vivir en su tiempo. Por supuesto, le queda todavía camino por recorrer antes de alcanzar el umbral crítico de 99 % de urbanización, característico de la civilización del año 2100, tal como se lo puede determinar sobre la base de proyecciones hechas a partir de las realidades urbanas de los grandes y pequeños dragones del Pacífico...

En el «Dossier» una orientación así, netamente eufórica, hacia el /orgullo/, corre por debajo de la orientación disfórica hacia el /miedo/. Se construye en enunciados como los siguientes:

Tantos cambios que no impidieron en el mismo período a los agricultores franceses convertirse en los segundos productores mundiales...

Estas zonas «periurbanas» que prefiguran una civilización a la americana o los campos «vivientes» que abrigan una de las agriculturas más competentes del mundo.

La misma /satisfacción/ se encontrará, con suma claridad, en el editorial. Esta ambivalencia emocional orgullo/miedo corresponde sin duda a dos segmentos de lectores del *Figaro*, que encontrarán en él igualmente con qué nutrir sus humores: por un lado, la tendencia modernista-optimista, por el otro, una tendencia más

nostálgica, que lamenta la pérdida de los viejos buenos tiempos de los campos densamente poblados.

Construcción de una orientación disfórica

Ciertos rasgos de emoción orientan de un modo general hacia una zona negativa, y otros más precisamente hacia el «miedo».

La orientación emocional general está dada en un registro descriptivo de base disfórico; ejemplos:

- Negación + término positivo
Neg + brindar de qué vivir: *El campo fracasa porque no ya puede brindar de qué vivir a sus habitantes*
- Morfema negativo francés *dé-* [des-]:
Despoblar, despoblación: *los campos se despueblan*
Desfavorecido: *estas zonas desfavorecidas*
- Predicados y términos de procesos negativos
Abandonar, abandono: *centenares de pueblos van a ser abandonados*
Vaciar, el vacío, vacío: *el resto del país se vacía*
Desaparecer: *ciento cincuenta mil comercios desaparecieron*
Perder: *las comunas que desde hace tiempo perdieron sus comercios y sus escuelas*
Caer en la ruina: *los pueblos caen en la ruina*
Amenazar: *Crear que solo las pequeñas comunas están amenazadas por la desertificación [...] es un error*
- Sustantivos que designan los lugares y las personas
Baldíos: *baldíos y bosques ganaron 7 millones de hectáreas*
Desierto, desertificación: *la diagonal del desierto; es el tiempo de la «desertificación»*
(Neg + jóvenes), gente de edad: *Si los campos se vacían, es sobre todo de sus elementos jóvenes. Esta Francia en vías de «desertificación» agrupa a la gente de edad.*
Familias en problemas: *La Francia profunda vio llegar, en cambio, muchas familias en problemas, beneficiarios de ayuda social y marginales.*

De lo disfórico al «miedo»

Sobre esta base disfórica, el «miedo» es construido, de manera específica, por una gama casi completa de *topos*, que terminan el trabajo comenzado por el *topos* que categoriza el *qué*: *cantidad, analogía, lugar, tiempo/duración, razones y causas, agentes, control*.

«¿Qué?» - El fenómeno analizado es categorizado como una declinación económica:

Hipoteca: *Pequeños pueblos: un futuro hipotecado*

Declinar: *el campo declina*

«¿Cuántos?» - La intensidad del fenómeno, anunciada de manera sintética en el título, se reafirma a través de «las cifras», por ejemplo:

*Alcanza a la mitad del territorio (1200 de los 3600 cantones y 15 000 de las 36 000 comunas) * Baldíos y bosques ganaron 7 millones de hectáreas * Las personas de edad son mayoría en las zonas despobladas [...]*

Dos de cada diez franceses vivían en una ciudad a principios de siglo, cinco de cada diez después del segundo conflicto mundial y ocho de cada diez hoy, es decir 47 de los 58,5 millones de habitantes del Hexágono. [...]

La mitad de nuestro territorio no alberga hoy más que el diez por ciento de la población total, o sea cinco millones y medio de habitantes contra doce millones, hace veinte años. En el mismo período, desaparecieron de este mismo paisaje ciento cincuenta mil comercios (de alimentación y vestimenta sobre todo). [...]

«¿Cómo?» - La analogía orienta más finamente esta descripción hacia el «miedo» asignando al proceso disfórico una interpretación en el dominio metafórico de la muerte y la enfermedad. Ejemplos:

- Ataque físico: enfermedad, muerte, herida, crimen...

Matar: *Una carrera por la productividad que mató a las regiones que no pudieron o no supieron adaptarse*

Enfermedad: *las zonas endémicamente enfermas*

Ser alcanzado, ser atacado, ser golpeado:

*nuevas regiones son alcanzadas
 las regiones atacadas más recientemente
 un tercio de los 3600 cantones franceses están golpeados*

Hemorragia: *[el campo profundo] sufre una dramática hemorragia*

Exangüe: *las colectividades ya exangües financieramente*

Vértigo: *la Francia del vacío no ha terminado de dar vértigo*

Canibalismo: *Toulouse, la caníbal*

Vampirismo: *Así Figeac, Mazamet... serían, de algún modo, «vampirizadas» por la aglomeración toulousiana*

- Catástrofe natural:

Sismo: *es un verdadero sismo*

Estas interpretaciones del fenómeno implican una concepción de control (ver más adelante).

«¿Dónde? ¿Cuándo?» - El proceso se construye en un desarrollo imperfectivo, no limitado, ni en el espacio ni en el tiempo:

Pasado: *Dos de cada diez franceses vivían en una ciudad a principios de siglo, cinco de cada diez después del segundo conflicto mundial y ocho de cada diez hoy*

Futuro: *centenares de pueblos van a ser abandonados en los próximos años*

Espacio y tiempo: *Este fenómeno de espacios en vía de despoblación y abandono prosigue; nuevas regiones son alcanzadas.*

Esta construcción de las características espacio-temporales del acontecimiento remiten al *topos* del control.

«¿Por qué?» - Las causas e, indirectamente, los responsables se construyen en el *topos* del «¿por qué?». Ejemplos de imputación de causas (orígenes, razones) del fenómeno:

La falta de empleo: *Acusado N° 1, la falta de empleo. La razón de esta transformación geográfica es simple.*

La mecanización y la política agraria: *La revolución agrícola ligada a la mecanización y, sobre todo, a la puesta en marcha de la política agraria común (PAC) remodeló totalmente el paisaje demográfico de la Francia profunda.*

La carrera por la productividad: *una verdadera revolución, una carrera por la productividad que mató a las regiones que no pudieron o no supieron adaptarse.*

De manera clásica, el *topos* de las causas puede abrirse hacia una designación de «responsables» y la apertura de un proceso acusatorio, del tipo «*si la campaña muere, es que la asesinaron*». Siguiendo esta línea, se pueden crear sentimientos del orden de la *indignación*, con llamados a la acción. Esta no es la vía seguida por el periódico. No se designa ningún agente humano individual; los agentes quedan en el terreno de lo abstracto; esta elección de una causalidad sin agente humano responsable bloquea la construcción de la *indignación*.

«¿**Agente?**» - Por otra parte, el proceso está designado como una «*vampirización*» debida a aglomeraciones «*canibales*»:

- Canibalismo:
Toulouse, la canibal
Toulouse, Perpignan y Montpellier serían las tres aglomeraciones susceptibles [...] de «canibalizar» las ciudades intermedias ubicadas en su zona de influencia.
- Vampirismo:
Así Figeac, Mazanet... serían, de algún modo, «vampirizadas» por la aglomeración toulousiana.

Estas metáforas sitúan el proceso causal en el terreno de la ficción, lo que lo distancia del destinatario y contribuye también a eliminar la producción de todo sentimiento del tipo *indignación*. El «*miedo*» quedará en el dominio de lo novelesco.

«¿**Control?**» - La orientación hacia el «*miedo*» está reforzada por la negación de todo control posible sobre el proceso:

La evolución es ineluctable: *La evolución es ineluctable, explica Bernard Kaiser.*

No hay que soñar: *Los especialistas no son muy optimistas respecto de esta «Francia del desierto». Pascale Lautecaze es terminante: «Nunca se repoblará la mitad del territorio francés; no hay que soñar».*

Sin grandes resultados: *Planes para combatir la desertificación de la Francia profunda ha habido muchos [...] sin grandes resultados.*

Gestión del «miedo»

En suma, en este artículo, las variaciones de distribución de la población desde comienzos de siglo reciben una orientación disfórica, especificada como «miedo». Este sentimiento se construye según tres ejes retóricos principales: interpretación en el registro metafórico de la enfermedad y la catástrofe; negación de la posibilidad de control de las consecuencias; atribución a procesos causales sin responsables (de ficción). Estas dos últimas operaciones bloquean toda elaboración del sentimiento de «miedo» en el sentido de la ira o la indignación, así como la línea argumentativa que será su corolario.

La salida del «miedo» puede efectuarse por el siguiente enunciado, al final del artículo:

Philippe Vasseur, el ministro de Agricultura, acaba de proponer una nueva ley de orientación agrícola. Jean-Claude Gaudin, el ministro de Planificación del Territorio, se prepara para hacer público un texto ambicioso.

Los ministros están aquí en el rol de mejoradores (Brémond, 1973). Proponiendo así un nuevo eje de control a través de la política, después de haber aportado las razones para tener miedo, se aportan razones para no tenerlo más. El destinatario ideal, entonces, no sufrirá más que un pequeño escalofrío.

III. UN CASO EMBLEMÁTICO

Los procedimientos fundamentales para la construcción de emociones se ponen en funcionamiento de un modo particularmente simple y eficaz en este texto que anuncia el color emocional desde su título, y lo mantiene a través de una densa serie

de microindicios parciales co-orientados, sostenidos por un sólido armazón tópico. La emoción es guiada: después de haber *dado* (un poco de) miedo, para concluir, se *da seguridad*. La situación está, finalmente, bajo control.

ANEXO: LA FRANCIA DEL VACÍO

Le Figaro, 13 de febrero de 1997, p. 13. Esta página lleva el título general de «Encuesta»

Los campos se convirtieron en espacios en vías de desertificación

La Francia del vacío

Alcanza a la mitad del territorio (1200 de los 3600 cantones y 15000 de las 36 000 comunas) ★ Baldíos y bosques ganaron 7 millones de hectáreas ★ Las personas de edad son mayoría en las zonas despobladas ★ Familias en problemas: beneficiarios de ayuda social y marginales intentan instalarse allí.

Dos de cada diez franceses vivían en una ciudad a principios de siglo, cinco de cada diez después del segundo conflicto mundial y ocho de cada diez hoy, es decir 47 de los 58,5 millones de habitantes del Hexágono. Corolario de esta urbanización, el resto del país se vacía. Los campos se despueblan. Los baldíos ganan terreno. Los pueblos caen en la ruina. Es el tiempo de la «desertificación».

«La evolución es ineluctable —explica Bernard Kaiser, uno de los grandes geógrafos actuales, profesor de la Universidad de Toulouse-Le Mirail—; centenares de pueblos son abandonados en los próximos años». Pascale Lauteceze de la Delegación de Planificación del Territorio (Datar) va más allá: «Este fenómeno de espacios en vía de despoblación y abandono prosigue; nuevas regiones son alcanzadas».

Las cifras no engañan. Todos los censos desde 1956 muestran que el campo profundo (el situado fuera de las zonas de cultivo industrial o alejado de las grandes ciudades) sufre una dramática hemorragia. La mitad de nuestro territorio no alberga hoy más que el diez por ciento de la población total, o sea cinco millones y medio de habitantes contra doce millones, hace veinte años. En el mismo período, desaparecieron de este mismo paisaje ciento cincuenta mil comercios (de alimentación y vestimenta sobre todo).

¿Cuál es el cincuenta por ciento del territorio alcanzado? Se trata de la diagonal que corta de Ardenas a la frontera belga justo en los Pirineos, pasando por el Macizo Central y sus apéndices de Poitou, Berry y Nivernais. Pero, a este arco de despoblación ya antigua, se suman otras regiones involucradas más recientemente, la Bretaña central, la Baja Normandía, la Mancha, el Delfinado, el Franco Condado, el Alto Marne, los Vosgos. Sin olvidar las zonas

endémicamente enfermas que son los Prealpes, las Cevenas o Córcega. «La Francia del vacío», según la expresión del geógrafo Rober Bêteille no deja de ganar terreno: veintiocho millones de hectáreas están comprometidas y treinta y seis departamentos particularmente involucrados.

Acusado n.º 1: La falta de empleo

«Hay que darse cuenta de la amplitud del fenómeno —explica Pascale Lautecaze—, un tercio de los 3600 cantones franceses están golpeados, así como quince mil de las treinta y seis mil comunas; es un verdadero sismo». En el Insee (Instituto Nacional de Estadística), que prepara ya el próximo censo que tendrá lugar probablemente en 1999, no se hacen ilusiones: «Todas las cifras que poseemos muestran que los campos siguen vaciándose; solo las zonas cercanas a las grandes ciudades escapan a esta constante».

La razón de este cambio geográfico es simple: más de tres cuartos de los empleos se encuentran hoy en las ciudades o en los ambiente cercanos a ellas, contra solamente un cuarenta por ciento en la década de 1950. El campo declina porque ya no puede brindar de qué vivir a sus habitantes. La revolución agrícola ligada a la mecanización y, sobre todo, a la puesta en marcha de la política agraria común (PAC) remodeló totalmente el paisaje demográfico de la Francia profunda. Había todavía tres millones de explotaciones agrícolas en 1965, no quedan más que 700000 que nuclean tan solo dos millones de agricultores, es decir, el 0,9 % de la población de nuestro país. Estas explotaciones no serían más de quinientas mil en 2004-2005 [...].

ESTUDIO III

DE LA APATÍA A LA INDIGNACIÓN: LA ARGUMENTACIÓN DE LOS SENTIMIENTOS POLÍTICOS

La caída del muro de Berlín en 1989 acarrió profundas transformaciones en Europa, en particular, a partir de 1991, la dislocación de la ex «República Federal Socialista de Yugoslavia». Las repúblicas de Croacia y Eslovenia se declararon independientes en 1991, luego Bosnia Herzegovina en 1992. Estas independencias provocaron conflictos con el Gobierno federal yugoslavo en el que los serbios y la República de Serbia jugaron un papel predominante: la guerra llamada de los diez días con Eslovenia en 1991, la guerra con Croacia (1991-1995), y la guerra contra Bosnia Herzegovina (1992-1995). Posteriormente, se desarrolló otro conflicto en la República de Kosovo (1996-1999), cuyo estatus actual sigue siendo indeterminado. Finalmente, la República de Macedonia declaró su independencia en 1991: su nombre sigue siendo discutido.

Estos diferentes conflictos provocaron importantes desplazamientos de población y causaron numerosas víctimas. Los responsables político-militares fueron acusados ante el Tribunal Penal Internacional para la ex Yugoslavia en La Haya, por los crímenes cometidos en Croacia, en Bosnia Herzegovina y en Kosovo. Estos acontecimientos dramáticos —era la primera guerra en Europa desde 1945— conmovieron y movilaron fuertemente a los militantes de derechos humanos y simples ciudadanos en defensa de las poblaciones de Croacia y de Bosnia Herzegovina.

La guerra de Bosnia comenzó con el sitio de Sarajevo, capital de Bosnia Herzegovina, por parte de fuerzas paramilitares serbias, en abril de 1992; este sitio duró hasta 1996. El texto que sigue, y que reproducimos en el anexo, fue difundido luego de un encuentro que se desarrolló en París, en diciembre de 1992, en apoyo de las poblaciones bosnias, y particularmente de la de Sarajevo. Fue impreso como texto introductorio de un folleto titulado: «*Ex Yugoslavia: Rendición de cuentas del tercer encuentro ICE, ENS Ulm, París, diciembre de 1992*». Este folleto fue publicado por una «asociación de carácter político», la asociación ICE «*Iniciativa Ciudadana Europea*».

El texto proyecta un contrato de lectura militante. Remite a una enunciación oral original, en una relación clásica de orador a auditorio. Se vincula así con el género retórico del texto publicado después de haber sido pronunciado en público: discursos políticos, comunicaciones en coloquios, etc.

La alocución fue pronunciada originalmente en un lugar de eminente legitimación: la Escuela Normal Superior de la calle Ulm. Después de una introducción a la cual nos referimos largamente, se encuentra en este texto una argumentación clásica, cuyo análisis no plantea problemas particulares, y por la que comenzaremos.

I. LA ARGUMENTACIÓN DEL CONFLICTO PROGRAMADO

[§3] *Contrariamente a lo que los responsables políticos y militares occidentales intentan hacernos creer al hablar de conflicto inextricable, los hechos son claros. A partir de una inquietud legítima respecto de la suerte de las minorías serbias, algunos dirigentes políticos se hundieron en un repliegue identitario que pronto se convirtió en locura. No aceptando el veredicto del voto en Bosnia Herzegovina, decidieron pura y simplemente apoderarse de la República bajo la mirada condescendiente del presidente Milosevic. No está menos claro y demostrado que las víctimas de los bombardeos son civiles, y las personas masacradas, en su mayoría, musulmanes. Aunque es incuestionable que las poblaciones serbias, principalmente en Herzegovina, sufrieron también la violencia de los extremistas croatas, nada puede justificar la manera en que esta inquietud se traduce en el terreno, transformándose en máquina infernal que nada parece poder detener.*

[§4] *Lo que pasa en Sarajevo y en Bosnia no tiene nada de guerra civil; es una guerra de conquista aumentada por un crimen de lesa humanidad, la negación absoluta de la dignidad humana. Estos asesinatos son cometidos por hombres que han interpretado a su manera lo que algunos llaman la «épica vertical» de los grandes relatos de la Edad Media. Esta guerra no es una casualidad de la Historia, está programada. Basta considerar la mecánica militar puesta en práctica y tomar conocimiento de los diferentes informes sobre los campos de detención en Bosnia, pero sobre todo prestar atención a lo que dicen los locos de Pale, como los llaman la gente de Sarajevo, su ciudad.*

[§5] *Tuve la oportunidad, como periodista, de realizar un viaje a Bosnia en el mes de junio y pude encontrarme con estos hombres de Pale, este pequeño pueblo que sobresa de Sarajevo y donde se concentran las posiciones de artillería. Imagínense a Suíza a 30 km del infierno de Sarajevo.*

Las tesis y los argumentos

La argumentación propuesta es dialógica. El orador pone en escena un contradiscurso, sin atribuirlo precisamente a una persona o a una institución, para refutarlo antes de afirmar su propia visión de las cosas.

Contradiscurso de los oponentes. Las tesis del discurso de los oponentes se apoyan en los siguientes puntos.

- En la naturaleza de la guerra:

Contrariamente a lo que los responsables políticos y militares occidentales intentan hacernos creer al hablar de conflicto inextricable [§3]¹⁷³

Lo que pasa en Sarajevo y en Bosnia no tiene nada de guerra civil [§4]

Esta guerra no es una casualidad de la Historia [§4]

Se reconstituye, a través de negaciones, la primera conclusión importante del discurso del oponente, esta guerra es: «un conflicto inextricable»; «una guerra civil»; «una casualidad de la Historia».

- En la identidad de las víctimas:

No está menos claro y demostrado que las víctimas de los bombardeos son civiles, y las personas masacradas, en su mayoría, musulmanes [§3]

El prefacio «no está menos claro y demostrado que [P1 y P2]» supone que P1 y P2 fueron por lo menos negadas por alguien, es decir, el oponente. Se reconstruyen así dos elementos complementarios del discurso de oposición: las víctimas «son serbios, croatas y musulmanes por igual»; «no son específicamente civiles».

Esta conclusión se orienta en sí misma a conclusiones derivadas del tipo: «las víctimas son principalmente miembros de distintas milicias que se matan entre sí».

¹⁷³ El número entre corchetes remite al del apartado; la cursiva señala que se trata de una cita del texto.

- Un argumento de contradiscurso se retiene a modo de concesión:

Aunque es incuestionable que las poblaciones serbias, principalmente en Herzegovina, sufrieron también la violencia de los extremistas croatas [§3]

Este argumento admite, a modo de hipótesis, que algunos serbios habrían podido sufrir violencia, pero se niega a extraer una justificación de la conducta de los serbios ante Sarajevo. Este rechazo se funda en el principio implícito de que un daño sufrido por lo hecho por alguien, nunca justifica el daño que se hace a otro.

Discurso del proponente. El discurso del orador desemboca en tres conclusiones principales:

- Primera conclusión, sobre la naturaleza y el objetivo de la guerra:
Apoderarse de la República [§3]
Es una guerra de conquista [§4]
Guerra programada [§4]
- Segunda conclusión, sobre la identidad de las víctimas:
Las víctimas de los bombardeos son civiles, y las personas masacradas en su mayoría musulmanes [§3]
- Tercera conclusión, sobre la manera en que se lleva a cabo la guerra:
Un crimen de lesa humanidad [§4].

Estas conclusiones remiten a las «leyes de la guerra», del tipo de aquellas formalizadas en la Convención de Ginebra, que plantean la ilegitimidad de la guerra de conquista y condenan los crímenes de guerra y los crímenes de lesa humanidad.

Estas posiciones se sostienen por medio de tres argumentos coordinados, presentados por el enunciado de encuadre:

Basta considerar Arg. 1 y tomar conocimiento de Arg. 2, pero sobre todo prestar atención a Arg. 3 [§4].

- El primero es un argumento por el indicio:
Basta considerar la mecánica militar puesta en práctica [§4].

Es un argumento que apunta a la técnica militar: según su organización en el terreno, es posible decir si un ejército adoptó un dispositivo de defensa o de ataque. Estos argumentos son susceptibles de ser concluyentes para los especialistas.

- El segundo es un argumento de autoridad:
[Basta] tomar conocimiento de los diferentes informes sobre los campos en Bosnia [§4]

Este enunciado puede ser considerado como un argumento de autoridad, debiendo, como tal, ser confrontado con un conjunto de críticas que constituyen el discurso «contra la autoridad». En la evaluación de este argumento, se debe hacer intervenir el hecho de que estos informes fueron establecidos por organismos democráticos, que sus responsables son conocidos y revocables, que sus métodos de investigación son abiertos y que, llegado el caso, pueden ser considerados responsables de sus actos y de sus afirmaciones ante la justicia.

Estos dos primeros argumentos están poco desarrollados; se trata más de un llamado al guión argumentativo que de una argumentación. Un enfoque crítico de la argumentación, fundado en el análisis de los episodios aislados a medida que aparecen, podría reprochar a estos argumentos su brevedad. Para nosotros, este pretendido defecto no sería más que producto de un análisis que no tiene en cuenta la historia de la cuestión argumentativa que vincula al orador con su público. Un argumento no es falaz porque es impreciso o porque es breve: todo es una cuestión de contexto de habla; una argumentación completa puede muy bien haber sido validada por un grupo y formar así parte de los saberes compartidos (o acuerdos previos).

- El tercer argumento es brindado por el testimonio vivido del orador:
Prestar atención a lo que dicen los locos de Pale, como los llaman los habitantes de Sarajevo, su ciudad [§4].

Este enunciado introduce una larga secuencia de testimonio, que no examinaremos en detalle aquí. Se trata prácticamente del relato de una confesión: los «*locos de Pale*» afirman abiertamente sus intenciones; para el público involucrado, se trata de palabras autodescalificantes. En una situación frente a frente, es un argumento muy difícil de refutar, ya que su contestación supone un ataque directo contra la persona del locutor («*¡pero está mintiendo!*»).

Este conjunto de tres argumentos constituye la vía intelectual hacia la persuasión, el objeto tradicional de los estudios de argumentación. Nos encontramos ante una argumentación clásica en torno de una cuestión precisa: la naturaleza de la guerra en curso.

Actores del texto y actantes de la argumentación

De un modo general, un texto argumentativo no pone necesariamente en escena al argumentador, su oponente, o su blanco, el tercero; puede permanecer impersonal: todo es cuestión del tipo y el grado de dialogismo. Aquí, el texto pone en escena una variedad de actores, algunos de ellos como actantes de la argumentación.

Designaremos a estos actores por medio de un sintagma tomado de su paradigma de designación.

- El actor *yo* [§5]
- El actor *nosotros*:
 - Ante nuestros ojos* [§1]
 - Comprenderemos* [§1]
- Los actores designados como *los locos de Pale unos feudales que se equivocaron de siglo* [§1]
 - Unos dirigentes políticos [que] se hundieron en un repliegue identitario que pronto se convirtió en locura* [§3]
 - Hombres que han interpretado a su manera lo que algunos llaman la «épica vertical» de los grandes relatos de la Edad Media* [§4]
 - Los locos de Pale* [§4]

Muchos miembros de este grupo son designados especialmente, pero no reciben una calificación específica.

- Los actores designados como *nuestros gobernantes* *nuestros gobernantes* [§2] *los responsables políticos y militares occidentales* [§3].

Desde el punto de vista de los actantes, el texto pone en escena los tres actantes argumentativos: proponente, oponente y tercero, bajo la forma de figuras intradiscursivas:

- El orador aparece como *yo* en el texto y tiene el rol de *proponente*.
- El tercero, blanco de la argumentación, aparece clásicamente como *ustedes*; aquí, no hay un *ustedes*, sino solo un *nosotros*. Ese *nosotros* reúne, entonces, al argumentador y al tercero. Es una estrategia etótica.
- Los oponentes figuran en tercera persona, «ellos»: *nuestros gobernantes; los responsables políticos y militares occidentales*.

Se ve que «*los locos de Pale*» son actores del texto, pero nunca actantes de la argumentación; en particular, no son portadores de contradiscurso. El orador no se dirige a los enemigos; no se trata de convencerlos, sino de combatirlos. Se ve bien en estos ejemplos en qué la argumentación *no es* la guerra. Hay una diferencia entre estos oponentes y los enemigos.

Igualmente, el texto menciona a *las víctimas*, o bien a *los extremistas croatas*. Ellos tampoco son actantes de la argumentación.

II. LA ARGUMENTACIÓN DE LOS SENTIMIENTOS

Una anécdota personal puede ser útil. Me habían pedido que hiciera un análisis de este texto cuando era de una actualidad candente. Me pareció de inmediato que el proyecto de un análisis «puramente argumentativo» que se podía construir sin demasiada dificultad era descriptivamente inadecuado, y esto se debía a que empobrecía la argumentación en su dimensión emocional. Es esta dimensión la

que intenté, entonces, reconstruir, mostrando que *las operaciones de justificación de un punto de vista construyen simultáneamente una emoción*; que, de hecho, es la emoción la que constituye el punto de vista como tal. Pero el asunto no termina ahí, pues no se toca inocentemente la oposición razón / emoción. Un primer informe sobre este texto fue presentado ante un público de colegas franceses, que, como la mayoría de los franceses, estaban convencidos de la «locura de la gente de Pale», de la existencia de crímenes de lesa humanidad en la ex Yugoslavia y de la urgencia de ponerles fin. En ese informe, me esforzaba por mostrar que el texto estaba estructurado profundamente por una argumentación-emoción, y poco a poco me di cuenta de que, al poner el acento en la emoción vinculada a la argumentación, daba a pie a que se sospechara que, subrepticamente, estaba tratando de *invalidar la argumentación*; tan fuerte es la idea recibida de que lo razonable no puede ni debe ser emocional, y que mostrar lo emocional equivale a denunciar una falacia. Esta sospecha pudo enseguida ser formulada explícitamente en la discusión, y espero que haya sido despejada totalmente, pues es desagradable ser tomado por un «submarino de Milosevic» (sic). Ahora que los acontecimientos están más distantes, la explicitación es, quizás, menos necesaria.

Volviendo al texto, se trata, entonces, de coordinar los resultados obtenidos por un análisis argumentativo clásico con los que deja otra forma de argumentación que tiende a deslegitimar ciertos sentimientos y a legitimar otros. La emoción construida en el blanco aparece con una intensidad particular en los dos primeros apartados. El texto atribuye otras emociones, directa o indirectamente, a los verdugos y a las víctimas; a diferencia de las anteriores, estas permanecerán inamovibles (ver más adelante, recorrido emocional del Tercero).

[§1] *Hace más de nueve meses que Bosnia-Herzegovina conoce la guerra, y un balance hace estremecer todas las conciencias: 165 000 muertos, de los cuales el 80 % son civiles, más de 9 millones de refugiados y decenas de miles de civiles encerrados en campos, de los cuales algunos —esto ha sido probado— son campos en los que se tortura y se masaca. Ante nuestros ojos se desarrolla la mayor empresa de exterminio étnico desde la segunda guerra. Mañana, bastará que intervenga el general invierno a su manera para acabar este programa de limpieza emprendido por unos feudales que se equivocaron de siglo. Y cuando, pasado mañana, haya que hacer las cuentas, comprenderemos la cantidad de daños humanos causados por la locura nacionalista, el rubor nos encenderá la cara y quedaremos mudos ante las preguntas inoportunas de nuestros hijos.*

[§2] *Impotencia de nuestros gobernantes, desmovilización de la opinión, Europa queda suspendida. Parece que ningún crimen de lesa humanidad nos conmueve ya y que nos habituamos al horror.*

La construcción de los sentimientos

Ciertos sentimientos son designados directamente (§ 1 y 2):

Conmoverse

Hhorror

otros, indirectamente:

Estremecerse

en francés, uno puede estremecerse de *alegría*, pero el contexto lo excluye; solo son apropiadas emociones del tipo */horror/*, */indignación/*, */ira/*.

El rubor nos encenderá la cara

/ira/, */vergüenza/* son sentimientos asociados con el *rojo*, más precisamente con el rubor que *enciende la cara*, el enunciado coordinado «y quedaremos mudos ante las preguntas inoportunas de nuestros hijos» evoca una escena típica de la vergüenza: «ante los niños». El conjunto construye, entonces, la */vergüenza/*.

Parece que ningún crimen de lesa humanidad nos conmueve ya y que nos habituamos al horror.

Las expresiones «*habituarse al horror*» y «*no conmoverse por nada*» definen la */apatía/*. Este enunciado tiene un valor ilocutorio de reproche; se puede, entonces, leer en negativo los sentimientos que deberían ser experimentados, precisamente *conmoverse* y */estar indignado/* por el *horror*.

Se pueden fusionar estos distintos sentimientos en tres familias:

- *onmoverse, horror, /indignación/, /ira/*
- */vergüenza/*
- *apatía.*

Atribución de los sentimientos: los enunciados de emoción

Estos sentimientos son atribuidos a diferentes actores-actantes, sus lugares psicológicos:

- *onmoverse, horror, /indignación/, /ira/: => todas las conciencias [§1]*
- */vergüenza/: => nosotros [§1]*
- */apatía/: => nosotros [§2]*

No hay ninguna paradoja en atribuir al mismo actor la vergüenza y la apatía: estas emociones no son experimentadas simultáneamente, sino sucesivamente (ver más adelante).

Argumentación de los sentimientos

Los enunciados de emoción son sostenidos por diferentes argumentos.

Argumentación del horror, después de la /indignación/ y de la /ira/ - El horror está justificado (construido) por la naturaleza de los hechos, la naturaleza de las víctimas y su cantidad, y por su proximidad espacio-temporal; el pasaje a la /indignación/ y la /ira/, por la existencia de agentes responsables que encarnan contravalores, por la similitud de los hechos con otros hechos que han provocado horror e indignación. Estos rasgos argumentativos se ubican en los siguientes topos:

- ¿Qué?
guerra, muertes, refugiados
[los campos en los que] se tortura y se masaca [§1]

- ¿Quién?
80 % de civiles [§1]
- ¿Cuántos?
165 000 muertos [§1]
- ¿Ubicación y temporalidad?
Ante nuestros ojos... mañana... pasado mañana [§1]
- ¿Agente, causa?

este programa de limpieza emprendido por unos feudales que se equivocaron de siglo [§1]
la cantidad de daños humanos causados por la locura nacionalista [§1]
algunos dirigentes políticos se hundieron en un repliegue identitario que pronto se convirtió en locura [§3]
estos asesinatos son cometidos por hombres que han interpretado a su manera lo que algunos llaman la «épica vertical» de los grandes relatos de la Edad Media [§4]

Los tres primeros *topos* construyen una emoción del tipo del /horror/; el cuarto, con la designación de agentes responsables orienta el sentimiento hacia la /indignación/.

- ¿Valores e intereses?

A excepción de la última designación, el paradigma que designa los agentes hace la encarnación de contravalores: *feudalidad, locura nacionalista, repliegue identitario*.

- ¿Cómo? ¿Categorización?
los campos [§1]

la más grande empresa de exterminio étnico desde la segunda guerra [§1]
el general invierno [§1]

Argumentación de la /apatía/ - La apatía tiene también sus razones. Es el sentimiento asociado al contradiscurso refutado, el que define el conflicto como *inextricable, una guerra civil, una casualidad de la historia*. El conflicto está construido, por lo tanto, como separado de un *nosotros* en el que así se justifica la ausencia de afecto.

La apatía está separada de la acción, mientras que la indignación, la ira, están orientadas a la acción.

III. EL RECORRIDO EMOCIONAL DEL TERCERO Y LA PRODUCCIÓN ARGUMENTATIVA DE LA VERGÜENZA

Cada uno de los discursos construye, entonces, su emoción en el blanco, el discurso del proponente, la /*indignación*/, el discurso del oponente, la /*apatía*/. Refutar el contradiscurso es también refutar una emoción.

Hay una sintagmática de los sentimientos: si la /*apatía*/ fue refutada, si la argumentación concluyó con la legitimidad de la /*indignación*/, entonces, el *nosotros* se encuentra precisamente en el estado de /*vergüenza*/. En otros términos, probar al *nosotros* que debería estar indignado en lugar de apático, es por definición, *hacerlo avergonzar*. La vergüenza aparece como una especie de sentimiento de segundo nivel, un sentimiento discursivo por excelencia.

Se puede así dar cuenta de una particularidad interesante de este texto: argumenta y pone en escena los efectos de su propia argumentación. El discurso de Proposición atribuye al Tercero (a su blanco ideal) el recorrido emocional siguiente:

- Estadio inicial: un *nosotros* que adhiere al contradiscurso, sitio de un sentimiento de *apatía*, separado de la acción.
- Estadio intermedio: un *nosotros* convencido por el discurso, sitio de un sentimiento de /*vergüenza*/, producido por el conflicto del sentimiento experimentado y condenado, la /*apatía*/, y el sentimiento que debería ser experimentado, la /*indignación*/.
- Estadio final: un *nosotros* que adhiere al discurso, en el estado emocional construido por este discurso, la /*indignación*/, orientado por este sentimiento hacia la acción, la vergüenza que tiende a este mismo fin. No está prohibido pensar que las líneas que siguen sancionan por la /*indignación*/ (la puesta en escena) el

éxito total de la argumentación que autoriza una proclamación de valores: esta /*indignación*/ sucede a la /*vergüenza*/, que no es del todo la misma: antes se sentía vergüenza «por uno»; ahora se siente vergüenza «por los otros»:

Somos ciudadanos de Europa e intentamos, en la medida de nuestros medios, comprender y actuar para que el espacio europeo se preserve del racismo, de la xenofobia y de la intolerancia en general. La situación de Bosnia y la inacción de los estados europeos nos aflige y nos da vergüenza. [§7]

IV. EMOCIONES DE LOS VICTIMARIOS, EMOCIONES DE LAS VÍCTIMAS

La plasticidad de los sentimientos tomados de los militantes, trabajados por la argumentación, se opone a la ausencia de la emoción de las víctimas. Un enunciado como: «*Pienso en Sarajevo la ciudadana, sola, abandonada, desarmada, herida y que sigue defendiéndose*», no imputa ninguna emoción a las víctimas, sino que presenta una en el locutor (ver capítulo 8), emoción que contribuye precisamente a la construcción de la vergüenza que el público debería sentir o que hace sentir a sus gobernantes. Esta estrategia argumentativo-emocional no solicita identificación con las víctimas. Es una forma de texto militante, hay otros¹⁷⁴.

En cuanto a las emociones de los verdugos, parece difícil ir más allá de algo como la /*exaltación*/, en vista de §4 y 5. Esta emoción no es en todo caso argumentativamente funcional.

¹⁷⁴ La cuestión del relato de horror y de diferentes formas y funciones de esta puesta en relato es todavía diferente. El relato de horror puede ser puesto al servicio del testimonio, pero las funciones del testimonio son en sí mismas muy diversas. Ver, por ejemplo, V. Nahoum-Grappe, «*L'épuration ethnique: désastre et stupeur*», en *Vukovar, Sarajevo... La guerre en ex-Yougoslavie*, con la dirección de V. Nahoum-Grappe. París, éd. Esprit, oct. 1993.

ANEXO: SARAJEVO, LA CIUDADANÍA ASESINADA

Sarajevo: la ciudadanía asesinada. Yann de Kerorguen, periodista de ICE, París

[§1] *Hace más de nueve meses que Bosnia-Herzegovina conoce la guerra, y un balance hace estremecer todas las conciencias: 16 5000 muertos, de los cuales el 80 % son civiles, más de 9 millones de refugiados y decenas de miles de civiles encerrados en campos, de los cuales algunos –esto ha sido probado– son campos en los que se tortura y se masaca. Ante nuestros ojos se desarrolla la más grande empresa de exterminio étnico desde la segunda guerra. Mañana, bastará que intervenga el general invierno a su manera para acabar este programa de limpieza emprendido por unos feudales que se equivocaron de siglo. Y cuando pasado mañana, cuando haya que hacer las cuentas, comprenderemos la cantidad de daños humanos causados por la locura nacionalista, el rubor nos encenderá la cara y quedaremos mudos ante las preguntas inoportunas de nuestros hijos.*

[§2] *Impotencia de nuestros gobernantes, desmovilización de la opinión, Europa queda suspendida. Parece que ningún crimen de lesa humanidad nos conmueve ya y que nos habituamos al horror.*

[§3] *Contrariamente a lo que los responsables políticos y militares occidentales intentan hacernos creer al hablar de conflicto inextricable, los hechos son claros. A partir de una inquietud legítima respecto de la suerte de las minorías serbias, algunos dirigentes políticos se hundieron en un repliegue identitario que pronto se convirtió en locura. No aceptando el veredicto del voto en Bosnia Herzegovina, decidieron pura y simplemente apoderarse de la República bajo la mirada condescendiente del presidente Milosevic. No está menos claro y demostrado que las víctimas de los bombardeos son civiles, y las personas masacradas, en su mayoría, musulmanes. Aunque es incuestionable que las poblaciones serbias, principalmente en Herzegovina, sufrieron también la violencia de los extremistas croatas, nada puede justificar la manera en que esta inquietud se traduce en el terreno, transformándose en máquina infernal que nada parece poder detener.*

[§4] *Lo que pasa en Sarajevo y en Bosnia no tiene nada de guerra civil; es una guerra de conquista aumentada por un crimen de lesa humanidad, la negación absoluta de la dignidad humana. Estos asesinatos son cometidos por hombres que han interpretado a su manera lo que algunos llaman la «épica vertical» de los grandes relatos de la Edad Media. Esta guerra no es una casualidad de la Historia, está programada. Basta considerar la mecánica militar puesta en práctica y tomar*

conocimiento de los diferentes informes sobre los campos de detención en Bosnia, pero sobre todo prestar atención a lo que dicen los locos de Pale, como los llaman la gente de Sarajevo, su ciudad.

[§5] Tuve la oportunidad, como periodista, de realizar un viaje a Bosnia en el mes de junio y pude encontrarme con estos hombres de Pale, este pequeño pueblo que sobresale de Sarajevo y donde se concentran las posiciones de artillería. Imagínense a Suiza a 30 km del infierno de Sarajevo, un ambiente de cura termal y de hoteles panorámicos en los que se instalaron Karadzic, Koljevic, Mladic, Osotoic, Dutina. Es claro en su propósito que la limpieza étnica es osamenta del programa «Gran Serbia», aunque ellos utilizan el concepto púdico de transferencia de poblaciones. Ejemplo: Dutina, jefe del servicio de la propaganda, que dice combatir por la belleza en el mundo. Yo informo acerca de sus propósitos: «Somos una defensa contra el Islam, Europa debería agradecerlos. Estoy a favor de un tratamiento frontal, aunque es muy violento». La destrucción de Sarajevo no le molesta: «Es una ciudad fea, es una ciudad turca».

[§6] Todos los que encontré en Pale me hablaron de literatura y de fatalidad, de heroísmo y de sacrificio. Un gran refuerzo de citas históricas. Por ejemplo: las hazañas de Marko Kraljevic contra los turcos, su personaje invencible, su fuerza incomparable. Según la leyenda, este Rolando serbio no está muerto, duerme solamente, y, al despertar, el pueblo serbio volverá a tener la posesión de su libertad y se dará cuenta, por fin, de su unión. Resulta que recientemente me topé con una novela de Mircéa Eliade, *El eterno retorno*, en la que trata de la nostalgia de un retorno periódico a los tiempos míticos de los orígenes. Afirma que, para poder soportar la Historia —derrotas militares o humillaciones políticas—, ciertas naciones recurren a los mitos o más exactamente a la «mitificación» de los personajes históricos. Y habla de Marko Kraljevic, cuyo rol histórico fue olvidable, pero cuya leyenda está muy viva. Marko combate contra un dragón de tres cabezas y lo mata. Combate también contra su hermano Andrija y lo mata. Hoy Bosnia está llena de Markos que no soportan la Historia. Pues la Historia, piensan ellos, a menudo les fue desfavorable. Curiosamente, estos Markos suelen ser poetas, literatos, psiquiatras o historiadores. No viven más en el mundo del individuo, sino en el mundo de lo ejemplar, de la ficción. Una ficción guerrera, una ficción ciega y que mata. En este sentido, los habitantes de Sarajevo tienen razón, los hombres de Pale se han vuelto locos. Su programa «literariamente probado», como se dice científicamente probado, no tiene igual en Europa. Es el primer ejemplo de gran choque de fuerzas regresivas con la modernidad.

[§7] *Somos ciudadanos de Europa e intentamos, en la medida de nuestros medios, comprender y actuar para que el espacio europeo se preserve del racismo, de la xenofobia y de la intolerancia en general. La situación de Bosnia y la inacción de los Estados europeos nos aflige y nos da vergüenza. Pienso en Nedim Locarevic, redactor en jefe de la televisión de Sarajevo, que estaba con nosotros el año pasado, durante nuestros últimos encuentros. Era de esos periodistas notables que siguen dando testimonio de esta cosa increíble: la destrucción de una capital europea bajo la tortura de los bombardeos incesantes, así como Zlatko Dizdarevic, Zdravko Grebo, Ibrahim Spahic y muchos otros. Pienso en Sarajevo la ciudadana, sola, abandonada, desarmada, herida y que sigue defendiéndose. Sarajevo, ciudad de grandes reuniones por la paz, ciudad de la libertad de expresión, ciudad de cultura que creía en Europa más que los europeos mismos (los de la Comunidad). Pienso en sus habitantes que no han perdido nada más que seguir viviendo juntos, musulmanes, croatas, serbios mezclados. Sueño también con lo que decía Svěbor Dizdarevic en esta misma tribuna, en octubre de 1991. Nos alertaba ya sobre las masacres por venir y decía que solo una presión amenazante de Europa podía detener la máquina infernal.*

[§8] *La razón de estos encuentros ICE en la Escuela Normal Superior de la calle Ulm no es solamente intelectual, es principalmente política.*

[§9] *Hace muchos meses que nos levantamos contra el hecho de que las discusiones relativas a esta guerra nunca permitieron a los ciudadanos hacerse escuchar. Pocos medios les dieron la palabra y los responsables políticos dieron prueba de una gran indiferencia al respecto. En cuanto a las negociaciones, su acceso no está autorizado más que a los partidos nacionalistas. Y nosotros seguimos insistiendo para que la voz de la gente «normal» sea por fin escuchada. Pedimos a los hombres políticos, a las personalidades de la sociedad civil y representantes de medios que reconozcan y promuevan el rol político de las fuerzas democráticas en las Repúblicas de la ex Yugoslavia a fin de que la esperanza que ellas encarnan encuentre el mayor sostén. Este era el sentido de nuestros primeros encuentros el año pasado. Este es, de manera más pronunciada hoy, el sentido de este encuentro al que invitamos a personas que se distinguieron por sus valientes tomas de posición. Son periodistas y universitarios. Vienen de Bosnia, de Croacia, de Montenegro, de Serbia y de Kosovo. Como nosotros, consideran que los criminales de guerra que han emprendido la purificación étnica deben saber que no quedarán impunes. Más que nosotros, saben que la voz de los medios independientes, hoy amenazados, es fundamental para terminar con la guerra. Estos invitados no son los representantes de una comunidad cualquiera. Se expresan en nombre de una exigencia moral, en nombre de una conciencia cívica que, esperan, sea compartida.*

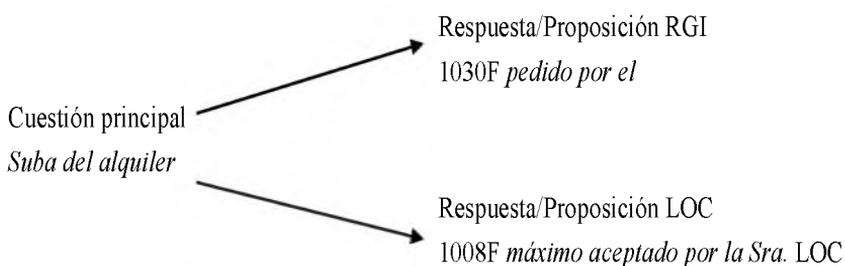
ESTUDIO IV

LAS RAZONES DE LA IRA

El análisis que sigue trata de la gestación y el anuncio de una emoción del género */ira, indignación/* en una intervención bastante larga que construye una respuesta a una cuestión argumentativa. Esta intervención está extraída de una sesión de una «Comisión de Informes Locativos», que intenta regular una discrepancia entre un regidor de inmuebles (RGI) y su locataria (Sra. LOC).

Once personas participaron de la interacción, cuya duración total fue de poco más de 50 minutos. La Comisión está compuesta por 9 miembros: 4 representantes de organizaciones de locatarios (entre ellos el presidente de la Comisión), 4 representantes de organizaciones de propietarios (entre ellos el vicepresidente de la Comisión), más un representante de la administración. El locatario, el señor LOC, llegará tarde a la reunión¹⁷⁵.

El análisis argumentativo de esta interacción institucional de múltiples locutores se funda en la ubicación y etiquetado de las ocurrencias de los elementos de base de la argumentación: cuestiones, argumentos, respuestas (proposiciones y contraproposiciones), refutaciones y contrargumentaciones (Plantin 1995b). La interacción está secuenciada en función de las cuestiones. La cuestión argumentativa principal se vincula a la suba del alquiler:



¹⁷⁵ La grabación y la transcripción me fueron comunicadas por P. Bange, a quien agradezco. Esta grabación está ahora integrada a la base CLAPL, *Corpus de Langue Parlée en Interaction*: <http://clapi.univ-Lyon2.fr>. Los participantes dieron su acuerdo (a priori o a posteriori) para el uso con fines científicos de los datos recogidos. Sobre las cuestiones jurídicas y éticas ligadas a la confección y la utilización del *corpus* de interacciones, ver el sitio CORINTE, Guía DGLF-LF: <http://icar.univ-lyon2.fr/projets/corinte>.

La cuestión principal engendra inmediatamente dos cuestiones derivadas:

- *Cuestión del decreto*: Se efectuaron trabajos. ¿Entran en el marco del decreto que autoriza, en ciertos casos, un aumento complementario?
- *Cuestión de la fecha*: ¿El aumento fue requerido a tiempo?

Estas dos cuestiones de fondo, tratadas sucesivamente, definen una primera secuencia de interacción. No permiten llegar a una decisión.

La intervención que nos interesa se encuentra al comienzo de la secuencia siguiente, orientada directamente por la cuestión principal, replanteada por uno de los miembros de la Comisión:

alors, ∅ quelle est vot- proposition/, ∅ [entonces, ¿cuál es su propuesta?]

El director de inmuebles Contin como sigue; será interrumpido en seguida por el presidente de la Comisión (PRE), abiertamente aliado a la Sra. LOC¹⁷⁶.

1	RGI	<i>moi</i>
2		<i>j'avais d=mandé madame LOC doit s'en rappeler' j'avais</i>
3		<i>d=mandé si v=voulez' ∅ euh: donc euh: quatre vingt francs</i>
4		<i>si v=voulez' pour arriver à mille trente, par mois, c=qui</i>
5		<i>m=paraissait très raisonnable, FORT très raisonnable' ∅ vu</i>
6		<i>l'appartement' et vu son emplacement' ∅ vous savez qu'un F3</i>
7		<i>disons tout d=même au deuxième étage' ∅ relativement</i>
8		<i>confortable' je parle pas des façades qui vont être à faire</i>
9		<i>ça c=t aut- chose' on va les faire c=tte année, p=tet=pas</i>
10		<i>c=tte année' mais l'année prochaine, VITE bon, ∅ et bien</i>
11		<i>j=demandais mille trente francs, comme dernier' pour éviter'</i>

¹⁷⁶ La transcripción original, dividida, realizada por Françoise Met Den Anext, nota las entonaciones que suben (´) y bajan (˘), las elisiones (≡), las pausas (∅) y las superposiciones.

1	RGI	[yo
2		había pedido, la señora LOC debe recordar, yo había
3		pedido si usted quería, eh, bueno, eh, ochenta francos,
4		si usted quería para llegar a mil treinta, por mes, lo que me
5		parecía muy razonable, MUY muy razonable, visto
6		el departamento y vista su ubicación, usted sabe que un tres
7		ambientes, digamos, incluso en el segundo piso, relativamente
8		cómodo, no estoy hablando de las fachadas que van a hacer
9		una cosa diferente, se las va a hacer este año, quizás no este
10		año, pero el año próximo, realmente bueno, y bue, yo pedía
11		mil treinta francos, como último para evitar el error que fue
12		cometido por mi secretaria, yo no creía,
13		yo estaba en excelentes términos con el señor
14		LOC al que conocía, todo estaba muy bien
15		hasta ahora, por otra parte, debo decirles, señores,
16		señoras y señores, que hace treinta y dos años
17		¿no? que soy administrador de bienes y es la primera vez,
18		evidentemente no hace mucho que ella se constituyó,
19		es la primera vez que me veo obligado, digamos, a (debatir)
20		un dilema parecido, siempre tuve, digamos, acuerdos
21		con todos mis locatarios y puedo aportarles]
22	PRE	[no, pero]
23	RGI	[testimonios, ahora por una pequeñez, un dep...]
24	PRE	[escuche, yo no quiero sa...]
25	RGI	[un, un departamento de tres ambientes d... mil francos por mes, usted sabe]
26		[bueno, que hay que procurar departamentos]
27	PRE	[escuche, incluso, eh]
28	RGI	[de tres ambientes, con la ley Quillot]
29	PRE	[no, no, no]

Aunque las grandes emociones son mudas, otras se enuncian y se justifican discursivamente, como en este caso. El análisis de estas emociones, charlatanas si se quiere, se llevará a cabo siguiendo dos preguntas, por un lado, *¿quién experimenta qué?*, la pregunta por las personas afectadas, y *¿por qué?*, la pregunta por las razones de la emoción.

- *¿Quién experimenta qué?* La emoción se afirma, a veces, directamente («estoy indignado»); a veces se manifiesta/se juega lingüísticamente o paralingüísticamente como en este caso. Puede, además, ser captada «a posteriori». En ambos casos, se plantea el problema de la sinceridad de lo emocional vivido, que no es de nuestra competencia.
- *¿Por qué?* ¿Por qué razones se pone en este estado? El discurso justifica la emoción «a priori» haciendo una descripción de la situación que genera un estímulo emocional. Se trata, entonces, de determinar la estructura de este discurso, los rasgos argumentativos que lo orientan hacia esta emoción específica. La emoción manifestada es razonable, comprensible para los participantes de la interacción, en la medida en que se justifica de ese modo. En el límite, la explicitación y las manifestaciones a posteriori de la emoción son facultativas, pero la emoción no es comprensible (*accountable*) sino en la medida en que se presentan sus antecedentes, en otros términos, en la medida en que se la argumenta.

En un discurso emocionalmente coherente, las tres líneas –emoción dicha, expresada, manifestada– son convergentes.

I. LO EXPERIMENTADO

La emoción del director de inmuebles se expresa netamente al final de su intervención:

21	RGI	[con todos mis locatarios y puedo aportarles]
22	PRE	[no, pero]
23		[testimonios, ahora por una pequeñez, un dep...]
24		[escuche, yo no quiero sa...]
25		[un, un departamento de tres ambientes d... mil francos por mes, usted sabe]
26		[bueno, que hay que procurar departamentos]
27		[escuche, incluso, eh]
28		[de tres ambientes, con la ley Quillot]
29		[no, no, no]

El director de inmuebles está enojado, irritado, indignado, agresivo... hablaremos de /ira, indignación/ para referirnos a esta zona afectiva. Este diagnóstico, en principio planteado de un modo en gran medida empático, puede apoyarse en un conjunto de rasgos lingüísticos (como la naturaleza de la interacción no permitía filmar, no tenemos acceso a los gestos):

- Palabras de desafío (23: *pour un peccadille* [por una pequeñez], 26: *qu'on aille en chercher* [hay que procurar]);
- Modificaciones de la voz, acentuación más enérgica;
- Rechazo a ceder el turno de habla.

Siguiendo los principios de análisis planteados por Cosnier (1994, pp. 33 y ss.), el grupo en el cual surge la emoción debe, en primer lugar, ser caracterizado por su tamaño y su composición. Tenemos aquí un grupo de tamaño importante, lo que acentúa el aspecto retórico de la indignación. Desde el punto de vista de la composición, se trata de un grupo institucional que reúne personas desconocidas

para el RGI y al menos una persona conocida por él, la locataria. Agreguemos, según Aristóteles, que la ira es una emoción dirigida a un individuo particular; aquí se construye y se expresa en presencia de la persona considerada responsable, la Sra. LOC. Pero esta no será el objeto de una apelación directa hasta más adelante en la interacción.

II. LAS BUENAS RAZONES

Si se pasa a los antecedentes, el desencadenamiento de la ira implica la puesta en juego de un interés (Cosnier, 1994, p. 34), «la sensación de ser víctima de una injusticia» (íd., p. 33), y «el [no] respeto de las normas sociales» (íd., p. 35). Recíprocamente una ira está «bien formada» si se la puede vincular a premisas de este tipo. En la primera parte de su intervención, el regidor justifica la emoción que manifestará claramente enseguida. Se trata de descubrir las modalidades según las cuales ancla su ira en el rechazo que sus locatarios opusieron a su pedido. Searle describe como sigue el pedido de hacer (1972, p. 8):

Regla de contenido proposicional: Acto futuro C de A (destinatario del pedido)

Reglas preliminares:

1. L (locutor) piensa que A está en condiciones de hacer C
2. No es seguro, ni para L, ni para A, que A esté inclinado de todos modos a hacer C por sí mismo

Regla de sinceridad: L desea que A haga C

Regla esencial: Vuelve a intentar inducir a A que haga C.

Esta descripción puede precisarse en dos puntos. Por un lado, el pedido supone como condición preliminar ser razonable: si en un contexto estándar, pido a un colega que se rasque el talón izquierdo, mi pedido no satisface esta condición de «razonabilidad». Por otra parte, la primera regla preliminar y la regla de sinceridad tienen una faceta patémica. Como bien lo notó Greimas, el que pide desea y espera (y cuenta con) que el otro haga C, y esta esperanza «se inscribe sobre el telón de fondo anterior que es la *confianza*» (1983, p. 229; el resaltado es del texto), que encontramos una vez más. El que pide plantea una relación «afectiva»

de confianza ante el que recibe el pedido. El deseo de L, su evaluación de la buena voluntad de A, definen una regla de sinceridad emocional que sostiene el pedido. Sobre esta base, se puede deducir lo que será una *ira justificada*: la ira de L frente a A es legítima si su pedido legítimo se ve frustrado; en otras palabras, si choca contra un rechazo cuando está satisfecha la condición de razonabilidad y también la condición patémica (existía una relación de confianza entre L y A). En un discurso ejemplar improvisado, el regidor justifica su ira tanto desde el punto de vista del contenido como desde el punto de vista de la relación. Es lo que los apartados que siguen van a mostrar brevemente.

Un pedido justificado por su contenido - La ira está justificada, pues el pedido fue rechazado aunque era razonable. En un primer momento, el aumento del alquiler pedido se argumenta en un discurso cuyo cuadro analítico a continuación expone la estructura¹⁷⁷.

		<i>Proposición y argumentos</i>
3	quatre vingt francs [ochenta francos]	: Proposición (monto del aumento)
4	mille trente, par mois, [mil treinta, por mes,]	: Reformulación de la prop. (monto del alquiler)
4-5	... très raisonnable [... muy razonable]	: Modalizador («Calificador» de Toulmin)
5-6	vu l'appartement' [visto el departamento]	: vu Arg1
6	et vu son emplacement' [y vista su ubicación]	: et vu Arg2
		<i>Especificación de Arg1 (= arg. de Arg1)</i>
6	un F3 [un tres ambientes]	: 1º Subargumento de Arg1
7	au deuxième étage' [en el segundo piso]	: 2º Subargumento de Arg1
7-8	relativement confortable' [relativamente cómodo]	: 3º Subargumento de Arg1
		<i>Inclusión de un contradisc. y refutación</i>
8-9	j=parle pas des façades [no hablo de las fachadas]	: contra-argumento
9-10	on va les faire	: refutación del contra-argumento

177 En el pasaje se plantea un problema de compatibilidad argumentativa (problema que se llama de caldero): en el transcurso de la primera subsecuencia (cuestión del decreto), el aumento del alquiler estaba justificado por la existencia de «trabajos de acondicionamiento»; ahora se funda en el valor intrínseco del departamento. Pero este aspecto es aquí secundario.

Un pedido justificado por la calidad de la relación - El director de inmuebles argumenta luego la confianza que existe entre él y su (/sus) locatario(s). La confianza es bilateral: tenía confianza en el señor LOC y él mismo es una persona de confianza.

12	je n'ai pas cru [no creí] j'étais en excellents termes avec [yo estaba en excelentes términos con]	<p>Arg. de la confianza (C) <i>frente a este locatario</i> (: buena fe sorprendida) : Arg1 → C</p> <p>: Arg2 → C (en contexto Arg1 – Arg3) : Arg3 → C (precedente)</p>
14	que j=connaissais' [al que conocía] tout s'était très bien passé [todo estaba muy bien]	
16-20	d'ailleurs ça fait trente deux ans' [...] la première fois por otra parte, hace treinta y dos años [...] la primera vez	<p><i>frente a todos los locatarios, ethos profesional</i> «persona de confianza» : Arg4, ausencia de precedente</p>
18	évidemment y a pas longtemps [evidentemente no hace mucho tiempo]	<p>Inclusión de un contradiscurso : Contra-argumento</p>
20	c'est la première fois qu=j=suis obligé' [es la primera vez que me veo obligado] {...} des accords' ◇ avec tous mes locataires' [los acuerdos con todos mis locatarios] et je peux vous apporter des témoignages, [y puedo aportarles testimonios]	<p>Continuación de la argumentación : continuación de Arg4</p> <p>: Arg5 (por regla de contrarios a Arg4)</p> <p>: Arg6 (o subargumento de Arg5)</p>

Estos dos momentos están esquematizados en el cuadro analítico que sigue:

El director de inmuebles mostró así que se trataba de un pedido legítimo en lo referido a su objeto y estaba dirigido a una persona «de confianza» por una persona «de confianza». No obstante, este pedido fue rechazado; una norma relacional fue transgredida. Nos encontramos, entonces, en el esquema mismo de la ira legítima.

¿Qué pasó? Se habrá notado que la relación de confianza se afirma entre el regidor y su locatario, el señor LOC, por el momento ausente. Se ve quién es el lobo para este rebaño: es la señora LOC, recientemente llegada a la vida del señor LOC y al inmueble, la que aquí es atacada *ad hominem*, podría decirse.

La persona a la que apunta esta ira, la señora LOC, no reacciona de inmediato y el presidente de la Comisión, representando a los locatarios, responde para reprimir esta ira. Faltará examinar particularmente la adecuación de esta ira al tipo de interacción institucional en la que surge, así como la gestión de esta emoción por el grupo que debe hacerle frente¹⁷⁸.

No es tan fácil separar la palabra que construye la emoción y la palabra marcada por la emoción. Así como uno puede *asustar(se) dando(se) razones para tener miedo*, puede *enojar(se) dando sus razones para estar enojado*. La emoción es simultáneamente atestiguada por un comportamiento y legitimada por un discurso.

178 El anuncio de la ira impone al otro una emoción complementaria cuya naturaleza exacta depende de la relación de interacción. Si el interlocutor es el blanco de la ira, puede entrar en una *contraria*, dirigida contra la persona airada (interacción en la que los participantes están en una relación de poder igualitaria); manifestar *miedo* (interacción en la que los participantes están en una relación de poder jerárquica o no igualitaria); o incluso manifestar *calma* (en ambos casos). Si el interlocutor es llamado a compartir una ira dirigida contra un tercero, puede manifestar una *ira paralela*, con el mismo objeto y dirigida contra el mismo blanco. Otras reacciones también son imaginables, como la *risa*. Para otras emociones (*tristeza*), la distribución interaccional de los roles emocionales es evidentemente muy diferente (Traverso, 2000 a).

ESTUDIO V

HACER PÚBLICA LA EMOCIÓN E IRSE SIN PAGAR

I. LAS EMOCIONES CO-CONSTRUIDAS

Este estudio se ocupa de una carta dirigida al presidente de una universidad francesa, donde se señala una serie de incidentes acontecidos durante una comida en un restaurante muy conocido por los miembros de la universidad, frecuentado en los tradicionales almuerzos de tesis. La carta apela a boicotear este restaurante y a la ruptura del convenio que lo vincula con la universidad. Se la puede leer completa en el anexo; la citaremos por fragmentos sucesivos. No es mi intención ironizar sobre este texto, del cual se apreciará las cualidades de estilo y la precisión cinematográfica: todos aquellos que han sufrido en un restaurante (y no solamente en Francia) defenderán esta justa rebelión del consumidor.

El escritor es actor de la escena: un novelista omnisciente habría hablado de otro modo; un Raymond Queneau¹⁷⁹ podría contraponer la visión del maître, la del jefe de cocina, la de los otros clientes, o incluso, la de otro comensal perteneciente al mismo grupo.

La carta sigue el desarrollo cronológico del guión «comida en un restaurante francés de categoría». La noción de guión incluye objetos, roles, acciones y conductas esperados. El guión es normativo, rige las expectativas de los participantes, así como la gama de emociones vinculadas al sitio. Su desarrollo comienza justo antes de la llegada al restaurante.

II. SECUENCIA DE APERTURA DEL EPISODIO EMOCIONAL

La emoción se produce sobre un fondo de estados y de acciones rutinarias, se despliega sobre lo que Damasio llama un «estado de fondo», que no es más que «la percepción de la vida misma, de la sensación de ser» (2001, p. 208). Esta formulación incita a la biologización del sentimiento de sí común; pero el ejemplo sugiere que culturalmente depende del libreto «ir al restaurante después de un seminario»; se prefiere, entonces, la expresión de Wierzbicka, que habla de «*normal state of composure*» [estado normal de compostura], dadas las circunstancias.

179 Raymond Queneau, *Exercices de style*. París, Gallimard, 1947.

En el marco de la invitación de un conferencista (seminario X...), habíamos decidido encontrarnos en el restaurante Y... con el cual la universidad suele trabajar.

Nos disponíamos a pasar una velada distendida. Pero esta se transformó rápidamente en una sucesión de incidentes muy desagradables.

El estado antecedente está caracterizado por las rutinas de la vida universitaria y administrativa (seminario, conferencista invitado, restaurante que conoce el procedimiento administrativo de pago). «*Nos disponíamos a pasar una velada distendida*»: según el libreto, el humor de los participantes se posiciona como */ligeramente eufórico*¹⁸⁰ (estable, positivo, de baja intensidad). Esto brinda el punto de partida del recorrido emocional de los participantes (punto P1 del gráfico).

Sigue un enunciado que encuadra emocionalmente la velada. El término *incidente* introduce una orientación emocional negativa, de baja intensidad, explicitada por el adjetivo *desagradable*, adjetivo «interno» que especifica la orientación emocional inherente al sustantivo que califica. El sintagma sitúa la velada en la zona de */estrés leve, irritación/*. Esta orientación parece eufemística si se la compara con la escena final.

Seis actores son puestos en escena. Dos están designados por su función: «*el maître*» y «*el jefe de cocina*», por un lado; los cuatro «*comensales*», por el otro. Cada una de estas seis personas es un lugar psicológico potencial: puede albergar una emoción. La carta insta un dispositivo emocional claro, en el que el grupo de comensales aparece como un lugar unido, sin disidencia emocional.

Esta construcción no tiene nada de «natural», es estratégica: un miembro del grupo, designado como «*uno de los colegas presentes con acento extranjero*», se construye como objeto de una agresión verbal particular. De allí se infiere un enunciado de emoción implícito [colega, */herido, asustado, humillado/*, con reparaciones emocionales posibles de parte de los otros participantes. Todo esto queda implícito. La carta no menciona nada de esto, y elige sobre este punto el *understatement* [la subestimación] emocional.

180 Las emociones se anotan entre barras oblicuas para subrayar que se trata de reconstrucciones.

III. LA EMOCIÓN ES RAZONABLE

Debimos esperar más de una hora para ser servidos y cuando el maître por fin se ocupó de la tarea, se mostró arrogante y sumamente desagradable. Luego, nos trajeron los platos en un desorden tal que unos habían terminado cuando otros no habían recibido todavía su comida. Nos trajeron el pan (apenas descongelado), después de reclamarlo varias veces, y cuando la mitad de los comensales había terminado de comer. Los platos estaban apenas llenos, el cocido de carne servido sin sal gruesa, sin mostaza ni pepinillos, y no nos preguntaron por la cocción de las dos carnes rojas.

La situación es descripta en el marco de un guión según el cual:

- La espera previa debe ser limitada;
- El momento del pedido es un momento de distensión;
- Se sirve a los comensales al mismo tiempo.

Los platos servidos deben igualmente satisfacer las condiciones del guión, en la ocurrencia, las recetas y el servicio:

- El cocido debe servirse con «mostaza, pepinillos y sal gruesa»¹⁸¹;
- Las carnes rojas deben estar cocidas según el pedido del cliente;
- El pan debe ser fresco.

Los estímulos emocionales están constituidos por la violación de las expectativas culturalmente vinculadas con el guión «restaurante de categoría»; en otro guión (bar de estación), ni siquiera el pan (mal) descongelado provocaría un sobresalto emocional, sino más bien resignación. La división del estímulo, su construcción progresiva, son características de esta situación. Estamos lejos de la aparición del oso jamesiano.

¹⁸¹ Para una receta simple y completa, ver <<http://www.gralon.net/articles/gastronomie-et-alimentation/alimentation/article-recette-de-pot-au-feu-852.htm>>.

En este punto del relato argumentativo, la emoción es convocada directamente: «*El maître [...] se mostró arrogante y sumamente desagradable*». La *arrogancia* no es una emoción, sino una actitud. El diccionario atribuye al *arrogante* una actitud «*insolente, despreciativa, orgullosa*» (PR, artículo *arrogant*). Este enunciado totalmente banal es de una complejidad extraordinaria; muestra que el análisis de las emociones está ligado a un pensamiento relacionado con las virtudes y de los pecados, y que la sólida realidad material del estímulo se vuelve soluble en la interacción.

La *arrogancia* nunca es autoatribuida («*Soy naturalmente arrogante*»), salvo en un segundo grado estratégico sofisticado («*Voy a mostrarme francamente arrogante*»); es atribuida a otro (heteroatribuida) por aquel que, sintiendo los efectos de la *arrogancia*, se autoevalúa como *despreciado, humillado*.

Arrogante es el nombre laico del *orgulloso*. El *orgullo* es un desarreglo, una «*exageración*» (PR, art. *orgueil*) de un sentimiento legítimo en sí mismo, la autoestima o el amor propio. El *arrogante-orgulloso* se coloca ilegítimamente en una posición alta y, al poner al otro en una posición baja, rompe la expectativa emocional de *distensión* que pone a los participantes en el mismo plano; en la interacción restaurante, en la que el cliente está en la posición alta, un mesero arrogante es el mundo del revés. La dificultad de autoevaluarse como arrogante, corresponde a las teorías filosóficas o teológicas que vinculan las emociones con la virtud y el pecado. Si la *arrogancia* es una emoción, el *orgullo* es un pecado, e incluso capital; la palabra *humillación*, que hemos utilizado pertenece inseparablemente al vocabulario de la moral y al de la psicología.

¿En qué se convierte, entonces, el estímulo? Sigamos ahora el libreto de las palabras de emoción. El término griego *oligoria*, que los traductores traducen como *desprecio, depreciación, desdén*, es el término clave del guión de la ira: «*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*» (Aristóteles, *Ret.*, II. 2). El vínculo está creado entre el libreto del restaurante y el libreto de la ira, que no tiene más que desarrollarse.

La ira se ve estimulada por la actitud adjudicada al otro; si se admite que esta actitud es producto de una interpretación de su conducta, entonces, más allá de James, se puede decir que la ira crea su estímulo: llamo al otro arrogante porque yo estoy enojado; la emoción produce su estímulo. Como la belleza, la emoción «*is in the eye of the beholder*» [está en el ojo del que mira], o más precisamente, la emoción es un constructo interaccional, un formateo de la interacción. No se trata de negar absolutamente la existencia de «algo» que caracterizaría la actitud del mesero; el estímulo no es inexistente, está preso en el juego de las interpretaciones, por ende, no se puede asignar materialmente.

IV. ¿SALIDA DE LA CRISIS?

Cuando el jefe de cocina vino a preguntarnos si estábamos satisfechos, lo hicimos, evidentemente, participe de nuestro descontento (y de nuestro asombro). Entonces, él fingió estar molesto, llamando al maître, que no solamente no asumió sus errores, sino que, más aún, nos precisó que sus olvidos en el servicio eran «detalles». El jefe de cocina propuso, entonces, recompensarnos ofreciéndonos no pagar la comida. Aceptamos esta transacción que nos parecía justificada. Las cosas desagradables podrían haber terminado ahí.

Los acontecimientos que caracterizan esta etapa se conforman al libreto: «el jefe de cocina vino a preguntarnos si estábamos satisfechos»; la presencia de una secuencia así caracteriza al restaurante como «de buen nivel». La continuación preferida es evidentemente «¡sí!», pero esta interacción admite reclamos, es un riesgo que corre el chef. La emoción se declara bajo la forma de un enunciado de emoción: «lo hicimos, evidentemente, participe de nuestro descontento (y de nuestro asombro)». *Asombro* remite a la ruptura del guión, y *descontento* queda en el orden de lo *desagradable* anterior. La continuación preferida a una declaración de descontento es la *molestia*, que manifiesta la aceptación del reproche. Estamos dentro del guión emocional: la *molestia* del chef ya es una reparación, al menos reconoce lo que está mal. Pero aquí el libreto de reparación no llega a su término, porque la *molestia*, no está validada, se dice que es «*fingida*». Importa poco preguntarse si el jefe de cocina realmente fingía y cómo se reconoció esta simulación. Se podría decir que la *molestia fingida* es precisamente la molestia formal prevista por el libreto, representada como tal, sin más (punto P2 del gráfico).

Conforme al guión, el chef continúa «*llamando al maître*» que ignora los reproches que le dirigen: «*detalles*». No reconoce, no niega, *no le importa*; aminorando el estímulo, aminora la razón de la ira, y en consecuencia, la duplica¹⁸². «Una cosa» no se convierte en estímulo emocional más que por un trabajo de elaboración: no es algo dado, sino un constructo de los participantes.

Con respecto al jefe de cocina, éste se queda en el libreto ofreciendo gratis la comida como reparación, lo que es en sí mismo mucho; habría podido contentarse con ofrecer el café. Cierra así la secuencia emocional con un regreso a un estado que, ciertamente, ya no es más eufórico, pero al menos es neutro: el grupo volvió a la serenidad, a la *calma*. Se determina así el tercer punto emocional (punto P3 del gráfico).

¹⁸² Aminorar el estímulo es una estrategia emocional-argumentativa esencial.

V. DERRAPE Y SALIDA DEL GUIÓN: LA EMOCIÓN SALVAJE

Pero el maître volvió a la carga golpeando con la palma de la mano la mesa y diciéndonos: «ustedes no saben lo que es ser odioso». Uno de nosotros tuvo que reaccionar con un «basta» muy firme.

Es difícil interpretar precisamente el enunciado: «ustedes no saben lo que es ser odioso», pero las distintas posibilidades conducen a la misma conclusión. Se puede pensar que se trata de una heteroatribución de actitud «[ustedes son odiosos]», hecha por el maître y apuntada a los comensales, en suma, su interpretación emocional de la «justa cólera» dirigida contra él por los comensales, devolución al remitente de la acusación de arrogancia. La fuente de la cólera del maître no es evidentemente precisa, parece, entonces, absurda, en oposición a la de los comensales que parece justa, argumentada por las violaciones del libreto. Pero, sin duda, es vano buscar el estímulo en la realidad, la cólera de los comensales contra el mesero basta para justificar-provocar la cólera del mesero contra los comensales¹⁸³. La emoción tiene su fuente en la emoción. Este nuevo escenario, «cólera contra cólera», es mucho más peligroso que el anterior, «cólera recibida con molestia» (aun fingida). En esta situación, obligatoriamente «el tono sube», la ira de uno actúa ahora como estímulo de la ira de los otros.

Se puede comprender igualmente una cosa como «[ustedes no vieron nada, pueden ser verdaderamente odioso]», lo que es una amenaza, con una emoción inducida del tipo miedo. El gesto de «[golpear] con la palma de la mano la mesa», está más de acuerdo con esta lectura. Golpear la mesa es una violación grave de las convenciones proxémicas que regulan la distancia con el cliente, reglas que nunca son mencionadas en los guiones del restaurante, aunque son esenciales. Además, golpear con la palma de la mano es agresivo, en francés.

La réplica «basta» ratifica la interacción como muy agresiva manifestando la voluntad de cierre. La línea emocional se hunde profundamente en lo negativo (punto P4 del gráfico).

¹⁸³ «A la tristeza, por ejemplo, se la califica de depresión, al darle el alma como apoyo, o la tensión psicológica del filósofo Pierre Janet. Pero no es un estado del alma, es simplemente una falla moral, como se expresaba Dante, ver Spinoza: un pecado, lo que quiere decir una cobardía moral que no se ubica en última instancia más que en el pensamiento, sea en el deber de bien decir o, de encontrarse en el inconsciente, en la estructura». J. Lacan, *Televisión*, Le Seuil, 1974, p. 39.

VI. LA ESCALADA

En efecto, no lo sabíamos, lo mejor estaba por venir. En el momento de salir, las mesas ya estaban vacías, con excepción de una; el jefe de cocina comenzó a decir que estaba harto de la Universidad, que no pagaba sino meses después, que no consumía entrada, y que, además, agredía a su personal. Después de esto, pide que se arregle la cuenta, firmando la orden de pedido, a lo que nos negamos indignados por semejante cambio de posición: delante de los clientes, propone invitarnos, cuando ya no queda nadie, nos exige que paguemos. Considerando el conjunto de acciones indigno, y negándonos a ir más lejos en una situación que iba de mal en peor, salimos de a uno. Nos siguió los pasos hasta la puerta del restaurante para remarcar a uno de los colegas con acento extranjero «que estuviera muy contento de venir a trabajar a Francia» (dando por sobrentendido que en ese caso no podía hacer más que callarse). Entonces nos alejamos, para no seguir escuchando (y arriesgarnos a atizar) declaraciones cuyo tufo xenófobo era bastante evidente.

Este párrafo merecería un largo comentario. La antífrasis *lo mejor estaba por venir* señala una zambullida aun más pronunciada. El jefe de cocina expresa ahora un discurso de reproche contra la Universidad, que paga mal (su irritación tiene quizás motivos –estímulos– de segundo plano, su actual enojo se construye sobre residuos de antiguos enojos), y contra sus miembros, malos comensales, malos invitados, agresores del personal. Estamos en el formato «cólera contra cólera». La emoción de los comensales es del tipo de la /indignación/, inferible en la expresión *¡basta!*

A continuación (*«después de esto»*), el jefe de cocina presenta la cuenta. Se puede interpretar este encadenamiento como argumentativo, y prestar al chef un discurso que construye una emoción que desemboca en la conclusión «les entrego la cuenta»; se trata entonces de una retractación justificada en una mala decisión «ofrecerles la comida gratis». Por supuesto, esta construcción racional-emocional es totalmente inadmisibles para los comensales, que encuadran este discurso de un modo diferente: un discurso agresivo gratuito («no soy yo el que te agrede, ¿eres tú el que me agrede!») que se inclina a una retractación de la propuesta hecha. La retractación no está más justificada (como estaba más o menos en el discurso del chef), sino explicada por algo así como un temperamento hipócrita (*«delante de los clientes»* / *«cuando ya no queda nadie»*).

Se llega a un equilibrio de indignaciones, probablemente con mención verbal de la emoción (*«indignados»*), reiterada (*«considerando el conjunto de acciones indigno»*). La salida del restaurante pasa al libreto «irse sin pagar», *«salimos de a uno»*, y la disputa se prolonga en la calle *«nos siguió los pasos hasta la puerta del restaurante»*. Aristóteles (*op. cit.*) insiste en el carácter «notorio» de la afrenta, válido aquí para ambas partes, pues el altercado comenzó en presencia de otros comensales.

El episodio emocional se cierra temporalmente, pero no emocionalmente. Estamos en lo más profundo de la campana emocional, donde la cólera del chef contra «nosotros» equilibra la cólera de «nosotros» contra el chef.

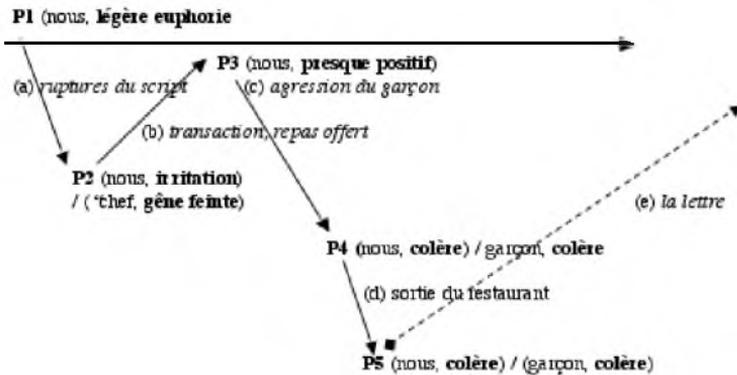
VII. ¡VENGANZA! LA CARTA COMO MEDIO DE CONTROL DE LA EMOCIÓN

¿Dónde se detiene la emoción? La emoción trepó inexorablemente, pero ¿cómo hay que representar el lado derecho de la curva del esquema «de campana» de la emoción, en el caso que nos ocupa? La carta es solo en apariencia un relato de emoción, o más aún, este relato es funcional: de hecho, es un instrumento de control de la emoción. Es parte integrante del episodio emocional, y debe, como tal, figurar en el esquema.

Podríamos, además, preguntarnos si es posible describir una emoción sin revivirla; describir una comida pasada no sacia, pero relatar un acontecimiento emocionante vuelve a emocionar.

VIII. EL RECORRIDO EMOCIONAL

El siguiente esquema permite recapitular los principales acontecimientos emocionantes, puntos y orientaciones emocionales. Todo el recorrido se desarrolla en emociones negativas.



Significar la emoción tiene dos sentidos. «*La palabra significa la emoción*»: esta forma de hablar supone que la emoción está estructurada y ya afuera, independiente de la palabra que va a expresarla. El discurso la designa de manera transparente u oblicua, hace referencia a ella, la manifiesta o la disimula. La palabra refleja la emoción, la señala, pero no necesariamente de un modo simbólico: la información emocional puede extraerse de la situación. En este caso, la palabra delata la emoción, como el rubor delata la molestia: los trastornos orgánicos se reflejan por un régimen de habla característico de cada emoción.

«*El locutor significa su emoción para alguien*». Se utiliza aquí un sentido poco explotado del verbo *significar*, en el que el sujeto no es una palabra, un significante, sino una persona: «alguien significa algo para alguien», cuando «le hace conocer de manera firme y definitiva» (una intención, una decisión, una voluntad, un sentimiento (*TLFi*, art. *signifier*)). El sentido es el de «notificar», transmitir de manera performativa, en francés. El enfoque practicado aquí se sitúa de este lado, el del signo (simbólico): de lo controlado, lo administrado (casi) conscientemente, de lo interactuado. La palabra emocionada *no es* la emoción, *no finge* la emoción, sino que la *significa para alguien*.

ANEXO: SEÑOR PRESIDENTE

00 de 00 de 00

Sra. X

Sra. U

A señor Z

Presidente de la Universidad Abecé

Señor Presidente:

En el marco de invitación a un conferencista (seminario XX), habíamos decidido encontrarnos en el restaurante, con el cual la universidad suele trabajar.

Nos disponíamos a pasar una velada distendida. Pero esta se transformó rápidamente en una sucesión de incidentes muy desagradables.

Los hechos fueron los siguientes (alinear)

Debimos esperar más de una hora para ser servidos y cuando el maître por fin se ocupó de la tarea, se mostró arrogante y sumamente desagradable. Luego, nos trajeron los platos en un desorden tal que unos habían terminado cuando otros no habían recibido todavía su plato. Nos trajeron el pan (apenas descongelado), después de reclamarlo varias veces, y cuando la mitad de los comensales había terminado de comer. Los platos estaban apenas llenos, el cocido de carne servido sin sal gruesa, sin mostaza ni pepinillos, y no nos preguntaron por la cocción de las dos carnes rojas.

Cuando el jefe de cocina vino a preguntarnos si estábamos satisfechos, lo hicimos, evidentemente, partícipe de nuestro descontento (y de nuestro asombro). Entonces, él fingió estar molesto, llamando al maître, que no solamente no asumió sus errores, sino que, más aún, nos precisó que sus olvidos en el servicio eran «detalles». El jefe de cocina propuso, entonces, recompensarnos ofreciéndonos no pagar la comida. Aceptamos esta transacción que nos parecía justificada. Las cosas desagradables podrían haber terminado ahí.

Pero el maître volvió a la carga golpeando con la palma de la mano la mesa y diciéndonos: «ustedes no saben lo que es ser odioso». Uno de nosotros tuvo que reaccionar con un «basta» muy firme.

En efecto, no lo sabíamos, lo mejor estaba por venir. En el momento de salir, las mesas ya estaban vacías, con excepción de una; el jefe de cocina comenzó a decir que estaba harto de la Universidad, que no pagaba sino meses después, que no consumía entrada, y que, además, agredía a su personal. Después de esto, pide que se arregle la cuenta, firmando la orden de pedido, a lo que nos negamos indignados por semejante cambio de posición: delante de los clientes, propone invitarnos, cuando ya no queda nadie, nos exige que paguemos. Considerando el conjunto de acciones indigno, y negándonos a ir más lejos en una situación que iba de mal en peor, salimos de a uno. Nos siguió los pasos hasta la puerta del restaurante para remarcar a uno de los colegas con acento extranjero «que estuviera muy contento de venir a trabajar a Francia» (dando por sobrentendido que en ese caso no podía hacer más que callarse). Entonces nos alejamos, para no seguir escuchando (y arriesgarnos a atizar) declaraciones cuyo tufo xenófobo era bastante evidente.

Consideramos que los hechos de esta velada deben ser llevados a conocimiento de los responsables de la Universidad, los responsables del equipo y del cuerpo docente. Por nuestra parte, a partir de ahora, no invitaremos a nadie a ese restaurante.

Quedamos, por supuesto, a su disposición, para aportar información complementaria. Lo saludamos atentamente

Sra. X

Sra. Y

Y los comensales de esa lamentable velada

Sra. C (Universidad A), M. D. (Universidad A)

Sr. E (Universidad H)

Con copia a la Sra. M y al Sr. N.

ESTUDIO VI

«¡VAYA, HABÍA UN GANCHO!»: COPILOTEAR LAS EMOCIONES

Este estudio de caso trata de una interacción durante la cual una persona, la señora N, reconstruye, en forma de relato, para su interlocutora, la señora GH, un acontecimiento emocionante que acaba de afectarla¹⁸⁴. El caso propuesto está extraído de un corpus recogidos por Liliane Vosghanian¹⁸⁵ en el marco del programa “Commerce”, dirigido por C. Kerbrat-Orecchioni y V. Traverso (Kerbrat-Orecchioni y Traverso, 2008).

Este corpus está compuesto por una serie de grabaciones de audio efectuadas en una tienda de retoques de vestimenta, en Lyon. Las interacciones del corpus se caracterizan por su finalidad dominante (el servicio), y están claramente delimitadas por una secuencia de apertura y una secuencia de cierre, entre las cuales se mantiene una cierta estabilidad de la estructura participativa. Las interacciones se dividen en secuencias que presentan una cierta homogeneidad, que puede ser pragmática (realización del servicio, cumplimento de actos rituales esperados), o temática (Traverso 1996, Doury y Traverso 2008).

El objeto que se somete a análisis está constituido por datos primarios, las grabaciones de audio, y su transcripción enriquecida por notas de la recolectora. Las grabaciones están integradas a la base CLAPI (*Corpus de Langue Parlée en Interaction*); la transcripción se efectuó según los principios y las convenciones desarrolladas en el laboratorio ICAR¹⁸⁶.

I. «¡VAYA, HABÍA UN GANCHO!»

El recorrido emocional reconstruido se extiende en tres interacciones que vinculan a la señora GH, dueña de la tienda, y la señora N que visita casi a diario este negocio, y charla largo rato con la señora GH. La señora N no va ni a llevar ni a retirar una

¹⁸⁴ El artículo correspondiente a este capítulo fue escrito en colaboración con Veronique Traverso y Liliane Vosghanian. Les agradezco que me hayan permitido retomarlo aquí, con algunas modificaciones.

¹⁸⁵ Liliane Vosghanian es la propietaria y responsable de este corpus, del cual efectuó la transcripción y un análisis en el marco de su tesis de Maestría (Vosghanian 2002).

¹⁸⁶ <http://icar.univ-lyon2.fr/projets/ICOR/031105_Conventions_ICOR_base.pdf>.

prenda, sino, como a menudo, va a pasar el rato. Sus interacciones son por este hecho particulares en relación con los intercambios de tipo comercial que tienen lugar generalmente en la tienda.

Trabajaremos con la primera y la tercera de estas interacciones, a través de varios extractos. La primera interacción se desarrolló el jueves 25 de enero de 2001 a las 9.25 de la mañana, en presencia de la observadora L. Duró 22 minutos y 17 segundos; faltan 2 minutos debido a un problema de autorreversa. La grabación había comenzado antes de la entrada de la señora N a la tienda.

El extracto que se presenta a continuación, de 4 minutos de duración, plantea el marco de todo lo que va a seguir¹⁸⁷. Los extractos siguientes serán mucho más breves. Se anotarán según el orden cronológico en la interacción (“Interacción 1, extracto B” viene antes de “Interacción 1, extracto C”).

Interacción 1, Extracto A

(La señora N entra en la tienda)

GH bonjour madame=

{buenos días, señora}

L =bonjour

{buenos días}

N pour un peu vous me revoyiez pas=

{por poco no me vuelven a ver}

GH =pourquoi/

{¿por qué?}

((La señora N tose))

¹⁸⁷ Se recomienda escuchar primero la versión de audio, en el CLAPI, <<http://clapi.univ-lyon2.fr>>.

- N excusez-moi
{perdón}
- GH alors vous tousez toujours/
{pero usted tose siempre}
- N c'est pas ça oui oui la preuve ((*sigue tosiendo*))
{no es así, sí, sí, la prueba}
(.) imaginez-vous=
{imagínese}
- GH =qu'est ce qui vous arrive/
{¿qué le pasó?}
- N j` déjeune
{estoy comiendo}
- GH oui/
{sí}
- N ben ça c'est tout banal hein
{bueno, es algo banal, eh}
- GH ce matin/
{esta mañana}
- N je (.) ce matin\
{yo... esta mañana}

- GH oui
 {sí}
- N je coupe mon pain tant que j` peux en mettre pas du beurre hein
 {corto el pan porque no puedo ponerle manteca}
- GH oui
 {sí}
- N et puis j` mords dedans comme chacun fait hein (.)
 dites y avait une agrafe j` l'ai pas apportée je l'ai
 oubliée j` vous l'apporterai (.) comme ça dans le
 pain=
 {y después muerdo adentro como hace
 cualquiera eh, vaya, había un gancho; no lo traje,
 me lo olvidé, se lo traeré; así en el pan}
 ((muestra el tamaño del gancho con las manos))
- GH =dans le pain/
 {¿en el pan?}
- N ça s'est accroché [dans mon palais
 {se me engancho en el paladar}
- GH [ho/
 {ah}

- N j'ai cru que j'allais étouffer
 {creí que me iba a ahogar}
- GH oh la la ben alors=
 {ay, ay, ay, bueno, entonces...}
- N =puis alors plus j` voulais tirer dessus plus ça me
 faisait mal (.) puis j'ai oublié=
 {entonces yo quería tironear más para arriba, me
 hacía doler, después me olvidé...}
- GH =ah ben i` fallait l` garder ça
 {ah, bueno, tendría que guardar eso}
- N mais j` l'ai gardée
 {pero yo lo guardé}
- GH ben oui [mais
 {bueno, sí, pero...}
- N [comme une imbécile j'ai posé ça sur son verre à
 lui quand i¹⁸⁸ va descendre pour lui dire regarde donc c`
 qui m'est arrivée (.) puis j` m'étais dit en allant
 chercher l` pain j` vais l'emporter (.) il est sur l`
 verre

188 Habla de su amigo.

{como una imbécil lo puse sobre su vaso para cuando él bajara para decirle que mire lo que me pasó, después me dije cuando vaya a buscar el pan voy a llevarlo, está sobre el vaso}

GH mais c'était c'était une agrafe qui [et qui qui&
 {pero era un gancho que y que que...}

N [une a- une a-
 {un g- un g-}

GH &qu'il avait=
 {que había}

N =vous savez comme les=
 {sabe como los}

GH =non parc` qu'il est- il agrafe pas le sachet/
 {no porque es el gancho no la bolsa}

N ben justement/(.) alors c'était euh je pense [que euh
 {bueno, justamente, ahora que pienso que, pues}

GH [mais c'est
 dans l' pain ça [non/
 {pero está en el pan eso ¿no?}

- N [mais c'est dans mais c'est sorti
[de mon morceau
{pero está en... pero salió de mi pedazo}
- GH [oui c'est dans le pain ça=
{sí está en el pan eso}
- N =mais c'est dans l' pain
{pero está en el pan}
- GH fff c'est incroyable [ça
{uy es increíble eso}
- N [alors j'ai mordu dans mon
pain vous savez comme on fait hein
{entonces, yo mordí el pan, usted sabe, como se hace ¿no?}
- L oui
{sí}
- N puis j'ai dit c'est bizarre (.) ah puis j'ai plus
pu- après j' pouvais plus ouvrir la bouche tellement
ça m' faisait mal ça m'a piqué (.) alors j' me suis
dit comment tu vas être après [quand je l'ai eu enlevée&
{después dije es raro, ah después no pude más, luego
no podía abrir la boca así, me dolía, me pinchaba, entonces
me dije cómo vas a estar después; cuando lo saqué...}

- GH [ho
 {ay}
- N &hein j` transpirais moi=
 {transpiraba yo}
- GH =oh la la ben dis donc
 {ay ay ay, bue, cuénteme, entonces}
- N alors j'ai pris je de l'alcool j` me suis dit qu'estce
 que c'est puis ça va me faire mal l'alcool (.) alors
 j'ai pris de l'Eludril (.) j` me suis rincée rincée
 rincée rincée (.) et ben voilà=
 {entonces agarré yo, yo, alcohol y me dije qué es esto
 porque el alcohol me va a hacer doler, entonces, agarré
 el Eludril; me enjuagué, me enjuagué, y, bue, listo}
- GH =encore heureusement qu` vous avez pu l'enlever pa`ce
 que [si si enfin si vous l'aviez enfin avalé (.) peut-&
 {por suerte pudo sacarlo porque si, si, en fin,
 si se lo hubiera tragado, podría...}
- N [mais vous savez ça a été difficile (.) ah mais&
 {pero, usted sabe, eso fue difícil, ah, pero...}
- GH & être pas mais ça aurait pu arriver hein quand même
 {ser que no, pero podría haber llegado, eh, aunque...}

- N & mais c'est ah non mais j` l'avais déjà euh j` l'avais
 déjà euh enfin j` l'avais pas dans la gorge faut pas ex-
 non [mais assez loin quoi
 {pero es... ah... pero yo no lo tenía ya, eh, yo no lo tenía ya,
 en fin, yo no lo tenía en la garganta, no era necesario ex... pero
 estaba bastante lejos}
- GH [non mais bon on sait on sait jamais v` savez c'est
 {no pero, bue, nunca se sabe, se sabe si es...}
- N alors ça se r`trouve dans l'estomac puis après [ça
 {bueno, eso se recupera en el estómago después, eso...}
- GH [ah ben
 oui
 {ah, bueno, sí}
- N mais alors elle est grande vous savez c'est ces gros
 sacs de cinquante (00:02:00) kilos là quand i` livrent
 la farine ou [je n` sais pas quoi (.) c'est c'est c'est
 {pero es grande, sabe, son esas bolsas grande de cincuenta
 kilos cuando entregan la harina o no sé qué, es, es, es}
- GH [pff

- N pas une petite agrafe de de de machin hein (.)
 [j'étais furieuse
 {no un gancho pequeño de de de tipo, eh,
 estaba furiosa}
- GH [ah ben moi à mon avis i` faut i` faut faire une
 réclamation [hein
 {ah, bue, yo, para mí, hay que, hay que hacer un reclamo, ¿no?}
- N [alors là j` vais y aller j'y vais parc` que
 il a plus d` pain¹⁸⁹ (.) c'est pas
 c'est pas son pain à lui déjà c'est d`jà pas mal (.)
 c'est l` mien (.) bon et puis j` vais leur dire j` vais
 leur dire voilà voilà c` que j'ai trouvé ben pas avant
 cet après-midi là j'ai oublié là j'ai pas l` temps parce
 qu'hier on n'est pas allés à la Verpillère i` f sait
 [trop d` vent ah non y avait trop d` vent
 {bueno, yo voy a ir allá, yo voy porque
 él tiene mucho pan, no es, no es su pan ya no,
 es el mío, bueno y además voy a decirles voy
 a decirles miren, miren lo que encontré, bue, no antes
 de esta tarde, me lo olvidé allá, no tengo tiempo porque

189 Ver nota 191.

ayer no fuimos a la Verpillère había
demasiado viento, ah, no, había demasiado viento}

GH [ah bon j'ai pensé à vous j`dis [tiens est-c` que:
{ah, bueno, yo pensé que usted decía mira es...}

N [alors je suis pas
sortie de la journée
{entonces no salí de paseo}

GH ah

N alors j`pense qu'on va y aller aujourd'hui j'en sais
rien voir cette pauv` mémé v` savez bon passons (.)
(2.0) et ben j'étais j'étais contente [c` matin j` vous&
{entonces pienso que voy a ir hoy, no sé nada de ver
a esa pobre abuelita, sabe, bue, pasamos, y bue, yo
estaba, yo estaba contenta esta mañana se lo...}

GH [et ben dis donc&
{y bien, entonces}

N &assure hein (.)
{seguro, eh}

GH &(.)ben oui ça ça fait (.)
{bue, sí, eso, eso está bien}

- N puis ça m'a fait mal ça fait mal (.) [puis on a peur&
 {además, me duele, me duele, además hay miedo}
- GH [non mais pff
 {no, pero, uff}
- N &aussi hein d'avaler c` truc=
 {también, eh, de tragar ese coso}
- GH =moi à mon avis faut trouver un autre endroit pour
 acheter le [pain parc` que là c'est pff
 {yo, para mí, tiene que encontrar otro lugar para
 comprar el pan porque ahí es uff}
- N [ben oui mais y a que là i` peut qu'i` peut
 l` mâcher
 {bue, sí, pero allá él puede, él puede masticarlo}
- GH ouh la la ben laissez lui débrouiller hein qu'i`
 s` débrouille ailleurs ((*risas*)) qu'il aille acheter son
 pain [ailleurs
 {uh, bue, deje que él se las arregle, eh, que él
 se las arregle en otra parte, que vaya a comprar el
 pan en otra parte}
- N [ah ben i` s` promène [aussi i` travaille tous les&
 {ah, bue, él sale, también trabaja todos los

- GH [oh la moi j'ai j'ai plus d'&
 {ah, yo no tengo, tengo más}
- N &jours euh i` traverse tous les jours les Halles i`&
 {días, eh, él pasa todos los días por les Halles, él...}
- GH &confiance à:: à U. là (.) c'est vraiment ça devient&
 {confianza en, en U. allá, eso es lo que verdaderamente pasa}
- N &va tous les jours à Carrefour alors
 {va todos los días a Carrefour también}
- GH &euh(1.0) enfin j` sais pas
 {bueno, en fin, no sé}
- (4.0)
- GH ah la la
- N mais j` me demandais bien ce qui m'arrivait vous savez
 j'ai (inaud.) qu` cette agrafe dans la bouche tu perds
 une dent ((*risas*)) j` savais plus bien où j'en étais
 (.) `fin c'est un p`tit malheur ça `fin ça ça ça peut
 avoir des conséquences quoi
 {pero yo me preguntaba que habría pasado, sabe, si
 yo (inaud.) que este gancho en la boca pierdes un diente, sabía
 más bien dónde estaba, en fin, es una pequeña desgracia eso,
 en fin eso, eso, eso puede tener consecuencias que...}

- GH ben oui [mais: c'est c'est
 {bueno, sí, pero, es, es...}]
- N [puis je je savais pas avec quoi avec quoi me
 me me désinfecter la bouche quoi alors j'ai pensé à
 l'Eludril tout bonnement c'est tout ce que j'avais (.)
 pouvais quand même pas prendre de l'eau d` javel hein
 {además yo yo no sabía con qué con qué
 desinfectarme la boca qué entonces pensé en
 el Eludril lisa y llanamente es todo lo que tenía,
 no podía sin embargo tomar lejía, eh}]
- L ((risas))
- N alors bon ben voilà (.) à part ça ça va/
 {entonces, bueno, ya está, aparte de eso todo bien}
- GH ben ça va oui\
 {bueno, todo bien, sí}
- N le chat aussi/
 {el gato también}
- [...]

II. UN RELATO DE EMOCIÓN

Después de los intercambios rituales de apertura (líneas 1 y 2), el prefacio de un relato es introducido de inmediato por la señora N « pour un peu vous me revoyiez pas= {por poco no me vuelven a ver}». La interacción que comienza no se perfila así ni como una interacción de servicio, ni como una dedicada por completo al *small talk* o charla intrascendente: a muchos clientes les gusta, como a la señora N, perder tiempo parloteando en la tienda¹⁹⁰. Se ubica bajo el signo de un acontecimiento suficientemente extraordinario para ser sugerido por el cliente desde el tercer turno de habla del encuentro.

Todo lector del texto de esta interacción muy especial –*a fortiori* todo oyente de la grabación– corre el riesgo de dar libre curso a sus prejuicios sobre el lenguaje, la estructura y las funciones de los intercambios ordinarios proyectándose por empatía en la situación. Esta proyección es inevitable y necesaria, pero no corresponde más que a un primer contacto, y brinda una comprensión global de lo que pasa, muy satisfactoria intuitivamente, pero que debe ser controlada y superada.

El enfoque que proponemos toma el recorrido emocional como unidad de análisis. Ese recorrido puede desarrollarse sobre una o varias secuencias de una interacción, pero también puede incluir varias interacciones como es el caso aquí. Se trata, entonces, de una unidad co-construida por los participantes, y no de una unidad producida por un solo locutor (un turno de habla) y menos aún de una unidad aislada de su contexto (una palabra o un enunciado).

La señora GH y la señora N coproducen una secuencia de turnos de habla que traza los contornos de un acontecimiento pasado, real, o afirmado y aceptado como tal, por la narradora y la narrataria. En el caso presente, la narradora es la protagonista única del relato. Este acontecimiento vivido por la narradora está estructurado racionalmente (principio de *accountability*: el encadenamiento de las acciones y las emociones vinculadas es plausible, comprensible) y cronológicamente: tiene un comienzo, un punto crítico y un fin. El relato es «interesante» en la medida en que construye la «sorpresa», que es un elemento fundamental de la emoción.

¹⁹⁰ Ver el trabajo de Vosghanian (2002) sobre este «sitio de parloteo», así como Doury (2001) y Doury y Traverso (2008) para un análisis de los tipos de intercambio conversacionales en un sitio que presenta también las características de salón de conversación (un comercio de información). Una reflexión sobre la diferencia entre «small talk», en el sentido de «intercambios con frecuentes interrupciones» y otras formas de actividad en la conversación se propone en Traverso (1996, 2006b).

Es en esta producción verbal de emoción, inherente a la producción verbal del acontecimiento, en la que se apoya nuestro trabajo. La forma racional-narrativa del relato no es diferente de su forma emocional.

La colaboración, cuyo estudio constituye el centro mismo de los análisis interaccionales, se marca particularmente, para el caso de las emociones, en los siguientes puntos:

- La señora GH ratifica los acontecimientos y las emociones relatadas. Estas ratificaciones permiten que el relato se desarrolle validando al mismo tiempo los sucesos y confiriéndoles el estatus ontológico de realidad compartida. El papel esencial de las ratificaciones en la estabilización de la realidad y de la coproducción de las emociones, se ve *a contrario* cuando aparece una objeción narrativa que necesita una secuencia de explicación (ver más adelante «Amenaza a la emoción»).
- La señora GH pide precisiones y confirmaciones que estimulan a la narradora e incrementan la realidad del relato.
- En el momento de esta narración inaugural, el acontecimiento está en vías de ser vivido, está inacabado en su estructura emocional y racional. No se completó, en estos dos planos, hasta el término de la tercera interacción (ver más adelante Resolución: «*Tuve todo mi pan*»). La señora GH contribuye directamente a su desarrollo proponiendo una nueva secuencia de acción en la emoción (ver más adelante «Control secundario»).

No consideraremos aquí cómo se retoma el relato en el curso de una secuencia de la primera interacción en la que la señora GH pasa de narrataria a co-narradora.

La señora N es el piloto de la co-construcción. Ella menciona las emociones que vivió en S^0 (momento pasado en el que se produjo el suceso reconstruido) y, de este modo, las reelabora en S^1 (momento de la interacción), en contacto con las reacciones provocadas en la señora GH por este relato emocionante.

La señora N es, por su persona y por su relato, inductora de emoción en la señora GH. La emoción está marcada en su decir y en sus dichos. La transcripción no nos da más que un vistazo lejano de sus modos de decir. Una infinidad de acontecimientos interaccionales no son perceptibles en nuestros datos (por ejemplo, todo lo que presenta la transmisión biológica de las emociones, los datos preceptuales neurobiológicos infraconscientes). Las entonaciones y los gestos (para aquellos que fueron anotados por el observador no hay grabación de video) no son tenidos en

cuenta más que en función de la construcción verbal, de la que se postula que, en esta situación esencialmente conversacional, funda la construcción de la emoción: la emoción es lo que se dice que es, por lo menos hasta que se la contradiga.

La transcripción capta la emoción dicha, que puede localizarse en la organización del material verbal, directa o indirectamente:

- Directamente: por medio de enunciados de emoción, que designan la emoción en juego;
- Indirectamente: por una parte, informando sobre las «señales a posteriori» de la emoción, es decir, los modos de comportamiento característicos de una persona emocionada (manifestaciones fisiológicas, mimo-posturo-gestuales o conductuales); por otra parte, por los inductores estereotipados de emoción que dan cuenta de la situación en un formato narrativo-descriptivo correlacionado a una u otra clase de emoción.

A priori, se postulan dos grandes tipos de rasgos lingüísticos inductores de emoción (o tipos de emoción). Por un lado, las situaciones no susceptibles de formateo emocional: tener un gancho clavado en la boca es un inductor unívoco de emoción (¿con excepción de los grandes masoquistas?); por otro lado, las situaciones susceptibles de múltiples formateos emocionales («*está muerto*»). Más precisamente, no es la situación la que induce la emoción en la interacción, sino la descripción en la cual se manifiesta. Es el sentido co-construido, y no el acontecimiento referido en bruto, el que es responsable de la emoción. Entre los parámetros que, en esta interacción, construyen de manera indisociable el acontecimiento y la emoción asociada, se mencionará particularmente el parámetro «Naturaleza del objeto» (qué es un gancho; el tamaño del gancho); los diferentes modos del parámetro «Control»; las «Consecuencias, reales o posibles» («*si hubiera sido un niño*») (ver más adelante los apartados correspondientes).

III. LA BASE TÍMICA

Los acontecimientos pasados que forman la base del relato en interacción están a cargo de la señora N. Pero cuando el relato se acaba, el recorrido emocional continúa, por iniciativa de la señora GH, que comienza a planificar las reivindicaciones (típicamente «*esto no va a pasar como si nada, no va a quedar así*»).

La tos de la señora N es susceptible de diversas interpretaciones. El relato comienza con la narración de una rutina «comer»:

Interacción 1, extracto A (Repetición)

N c'est pas ça oui oui la preuve ((*sigue tosiendo*))

{no es así, sí, sí, la prueba}

(.) imaginez-vous=

{imagínese}

GH =qu'est ce qui vous arrive/

{¿qué le pasó?}

N j` déjeune

{estoy comiendo}

GH oui/

{sí}

N ben ça c'est tout banal hein

{bueno, es algo banal, eh}

GH ce matin/

{esta mañana}

N je (.) ce matin\

{yo... esta mañana}

GH oui

{sí}

- N je coupe mon pain tant que j` peux en mettre pas du beurre hein
 {corto el pan porque no puedo ponerle manteca}
- GH oui
 {sí}
- N et puis j` mords dedans comme chacun fait hein (.)
 dites y avait une agrafe
 {y después muerdo adentro como hace
 cualquiera eh, vaya, había un gancho}

El episodio narrado es estable (tímico), emocionalmente “plano”. Ningún indicio permite situarlo en el eje emocionalmente positivo o negativo, y conferirle un grado en alguno de estos ejes. Corresponde al estado que precede al inicio de la fase emocional en la campana. Es una manera de fijar el nivel cero del relato de emoción, preparando el surgimiento del inductor emocional.

La narración está precedida por un prefacio («*imaginez-vous*» {imagínese}) que refuerza en la interacción una tensión de curiosidad (disposición a la sorpresa), perfectamente captada por la señora GH («*qu'est ce qui vous arrive/*» {¿qué le pasó?}). Este desajuste entre la tensión creada y lo plano del relato prepara el anuncio del acontecimiento sorprendente («*dites, y avait une agrafe*» {vaya, había un gancho}). Se nota a este propósito la inversión temporal: no es sino después de haberse liberado del objeto que la señora N puede saber que era un gancho.

IV. DESIGNACIÓN DE LAS EMOCIONES

Un enunciado de emoción es un enunciado que atribuye una emoción a un individuo; aquí, se trata de autoatribución, hecha por la señora N. El trabajo con estos enunciados de emoción se funda en un simple relevamiento directo ya que el locutor utiliza un término de emoción: «*j'étais furieuse*» {estaba furiosa}; por

comodidad, reduciremos todos los derivados morfológicos a su forma sustantiva, que será anotada entre corchetes: sobre la base de este enunciado atribuiremos, entonces, a la señora N la [furia].

La reconstrucción puede operarse igualmente a partir de expresiones que tengan una orientación emocional. En ese caso, el término figura entre barras oblicuas: así se puede atribuir a alguien que dice «*mi vida no es divertida*» un sentimiento del orden de la /tristeza/, siendo el término utilizado el término central de una zona emocional.

Sobre la base de los enunciados de emoción producidos por la señora N, se pueden determinar tres estados emocionales (autoatribuidos), distintos pero a la vez vinculados, como vamos a mostrar:

- Dos emociones experimentadas en S⁰: [pánico], luego [furia];
- Una emoción experimentada en S¹: /tristeza/.

Las abordaremos en ese orden, aunque el relato las intercambia y las menciona en el orden “[furia] - /tristeza/ - [pánico]”. Estas permutaciones deben ser interpretadas. En el caso del [pánico] que surge último, se podría hacer la hipótesis de un pasaje de emociones más decibles socialmente ([furia]) a emociones más íntimas (/tristeza/), incluso más difíciles de confesar ([pánico]). Al mismo tiempo que el desarrollo y la ratificación del relato, hay una profundización de la confianza emocional.

Los afectos primeros (en S⁰): [pánico] [enloquecimiento]. La señora N «dice», a través de varios enunciados de emoción, en la situación actual de interacción S¹, las emociones que experimentó en S⁰. Estos afectos primeros son evocados en primer lugar a través de la descripción de conductas sobre el golpe del acontecimiento emocionante (reconstrucción *a posteriori*), luego, de forma completa, al término de la interacción, son explicitados en enunciados de emoción.

La emoción es primero señalada directamente, por la mención de estados cognitivo-afectivos con un fuerte contenido conductual que manifiestan la ausencia total de control inmediato:

Interacción 1, extracto A (Repetición)

N mais j` me demandais bien ce qui m`arrivait vous savez
 j`ai (inaud.) qu` cette agrafe dans la bouche tu perds
 une dent ((*risas*)) j` savais plus bien où j`en étais
 {pero yo me preguntaba que habría pasado, sabe, si
 yo (inaud.) que este gancho en la boca pierdes un diente, sabía
 más bien dónde estaba}

Luego, al final de esta primera interacción, aparecen enunciados que nombran los primeros afecto: «*j` paniquais même un peu j` crois*» {entré en pánico un poco, creo}, «*c`est affolant*» {es enloquecedor}. Estos enunciados de emoción están acompañados de una reiteración de la descripción de la conducta bajo el golpe de una emoción sobre la que la señora N no ejerce ningún control: es la descripción más completa del estado emocional de la señora N en S⁰ (del estado emocional atribuido a la señora N en S⁰ por la señora N en S¹).

Interacción 1, extracto F

N ça m` faisait mal puis alors j`arriv- pas j`arrivais pas
 j` paniquais même [un peu j` crois
 {me hacía doler, entonces, no lleg-, no llegué
 entre en pánico un poco creo}
 GH [non et puis c`est c`est
 [c`est dangereux: aussi euh:
 {no, y además, es, es peligroso, también, eh}

- N [j'arrivais pas à l'enlever (.) j'avais mes yeux qui
 coulaient comme ça [fin ça m` faisait mal j'arrivais
 {no llegué a levantarlo, tenía los ojos que me
 lagrimeaban así, en fin, me hacía doler, no llegué...}
- GH [bah bien sûr
 {pero, por supuesto}
- N pas à l'enlever j'ai dit comment j` vais m'en sortir (.)
 qu'est-ce qui faut qu` j'appelle qu'est-ce qui [faut qu` je fasse
 {a levantar, dije cómo voy a sacarlo,
 hace falta que llame, qué hace falta que haga}
- GH [ah non
 mais c'est sûr [que:
 {ah, no, pero es seguro que}
- N [c'est ça quand on est tout seul hein:
 {es ahí cuando se está sola, eh}
- GH ah bah:
 {ah, sí}
- N dès qu'y a quelqu'un vous dites bon ben avec une pince à
 épiler: [peut-être que: ben
 {si hay alguien, uno dice, bue, con una pinza de depilar,
 puede ser que, bue}

- GH [oui bah bien sûr
[sí, por supuesto]
- N j'en avais plein la bouche c'était c'est c'est ss- c'est
[affolant hein
{tenía la boca llena, era, es, es, ss..., es enloquecedor, eh}
- GH [i` fallait venir là ou aller chez monsieur: L.
{tenía que venir aquí o ir a lo del señor L}

Se pasará del [pánico] primero a la [furia] en S⁰ retomando el control de los acontecimientos.

Control primario y primer afecto segundo (en S⁰): [furia]. Emociones de un tipo muy diferente del pánico se expresan de entrada en el relato:

«j'étais furieuse» {estaba furiosa} (*Interacción 1, extracto A*)

«j'étais contente c'matin je vous assure» {estaba contenta esa mañana se lo aseguro} (por antífrasis)

Interacción 1, extracto A (Repetición)

- N alors j` pense qu'on va y aller aujourd'hui j'en sais
rien voir cette pauv` mémé v` savez bon passons (.)
(2.0) et ben j'étais j'étais contente [c` matin j` vous&
{entonces pienso que voy a ir hoy, no sé nada de ver
a esa pobre abuelita, sabe, bue, pasamos, y bue, yo
estaba, yo estaba contenta esta mañana se lo...}

- GH [et ben dis donc&
 {y bien, entonces}
- N & assure hein (.)
 {aseguro, eh}

La dimensión «control» juega un papel fundamental en la construcción de la emoción (ver capítulo 9). Se distinguirá el control primario, que asegura el dominio inmediato del acontecimiento, y el control secundario, con búsqueda de responsabilidad. El control primario (en S⁰) interviene en el campo; se trata de sacar el gancho:

Interacción 1, extracto A (Repetición)

- N ça s'est accroché [dans mon palais
 {se me enganchó en el paladar}
- GH [ho/
 {ah}
- N j'ai cru que j'allais étouffer
 {creí que me iba a ahogar}
- GH oh la la ben alors=
 {ay, ay, ay, bueno, entonces...}
- N =puis alors plus j` voulais tirer dessus plus ça me
 faisait mal (.). puis j'ai oublié=
 {entonces yo quería tironear más para arriba, me
 hacía doler, después me olvidé...}

Interacción 1, extracto A (Repetición)

N puis j'ai dit c'est bizarre (.) ah puis j'ai plus
 pu- après j` pouvais plus ouvrir la bouche tellement
 ça m` faisait mal ça m'a piqué (.) alors j` me suis
 dit comment tu vas être après [quand je l'ai eu enlevée&
 {después dije es raro, ah después no pude más, luego
 no podía abrir la boca así, me dolía, me pinchaba, entonces
 me dije cómo vas a estar después; cuando lo saqué...}

GH [ho
 {ay}

N &hein j` transpirais moi=
 {transpiraba yo}

GH =oh la la ben dis donc
 {ay ay ay, bue, cuénteme, entonces}

N alors j'ai pris je je d` l'alcool j` me suis dit qu'estce
 que c'est puis ça va me faire mal l'alcool (.) alors
 j'ai pris de l'Eludril (.) j` me suis rincée rincée
 rincée rincée (.) et ben voilà=
 {entonces agarré yo, yo, alcohol y me dije qué es esto
 porque el alcohol me va a hacer doler, entonces, agarré
 el Eludril; me enjuagué, me enjuagué, y, bue, listo}

Sacar el gancho, enjuagarse la boca son acciones racionales, adaptadas, que permiten la salida del [pánico]. La aparición de la [furia] es consecuencia de diferentes operaciones cognitivas, entre ellas, la identificación del objeto («vaya, había un gancho») y, puede suponerse de la situación de «haberse tragado un gancho con el pan»:

pánico => control + identificación del objeto => *furia*

El blanco de la *furia* no queda precisado. Sin embargo, la *furia* es un sentimiento orientado a la búsqueda de un culpable. Será determinado al final de una segunda operación de control, que llegará a la identificación de este responsable (diferente de ella misma) y al desencadenamiento de la acción reivindicativa. Se hará la misma observación a partir de «contenta», /descontenta/, => /expresar su descontento a/.

Segundo afecto segundo (en S1): [queja]. Después del episodio de los «negros», la señora N vuelve a hacer alusión a su desventura en lo que se anuncia como la apertura de una secuencia de clausura. De la emoción manifestada se pasa a la emoción vivida, del tipo [tristeza]:

Interacción 1, extracto B

N c'est joli comme ça oui (3s) bon (.) alors j` vais
 chercher mon pain puis j` vais méditer sur mon triste
 sort (1s) vous croyez qu'i` faut que j` demande ce grand
 machin là /
 {está bueno así, sí, bueno, entonces voy
 a buscar mi pan, después voy a meditar sobre mi triste
 suerte; ¿usted cree que es necesario que pregunte por ese
 tipo gordo allá}

GH le
 {el}

N le patron s'il est à moitié saoul ça va donner aucun
 résultat
 {el dueño si no está del todo borracho eso va a dar algún
 resultado}

La expresión «*méditer sur mon triste sort*» {meditar sobre mi triste suerte} expresa a la vez un estado de ánimo de tipo [*tristeza*], y un distanciamiento irónico frente a este sentimiento. Esta autoironía se refuerza con el paralelismo de las acciones previstas para un futuro próximo («*j` vais chercher mon pain puis j` vais méditer sur mon triste sort*» {voy a buscar mi pan, después voy a meditar sobre mi triste suerte}) que parece planificar el sentimiento futuro.

Dos enunciados de emoción expresan afectos presentes (de la señora N en S¹) de tipo tímico, resultativos, diferidos de las emociones precedentes: «*c'est pas marrant*» {no es divertido}; «*ma vie elle est pas drôle*» {mi vida no es divertida}.

Interacción 1, Extracto E

N `fin **c'est pas marrant** mais y a pire que ça mais
 j` me suis dit un enfant [moi tout d` suite je pense&
 {en fin, no es divertido, pero hay peor que eso, pero
 me dije, un chico, en seguida yo pienso}

GH [non mais enfin **c'est pas**&
 {no, pero en fin, no es}

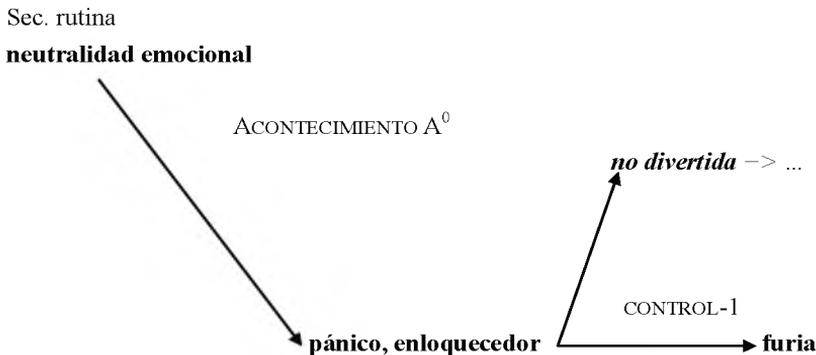
N &pour un enfant qu'est-ce qu'i` fait =
 {con un chico qué hay que hacer}

- GH &**marrant** quand même = et ben =
 {divertido incluso, y bue}
- N = enfin bon (.) j` **vous raconte ma vie elle est pas**
 drôle
 {en fin, bue, si le contara mi vida no es divertida}

Se trata, en ambos casos, de [*furia*] y [*tristeza*], de afectos segundos (*a posteriori*, después de haber controlado la situación emocionante). Estos afectos segundos se enuncian de entrada en la interacción, antes del afecto ligado a la situación emocionante en sí, el [*pánico*]. Se nota que estos sentimientos depresivos aparecen al término del episodio en que la señora N es llevada a responder a una objeción hecha por la señora GH (ver más adelante «Amenaza a las emociones»). Estas afirmaciones generales de tonalidad quejumbrosa, depresiva, triste, que la señora N se autoatribuye en S¹, contrastan con la furia que la señora N se autoatribuye en S⁰.

Se puede plantear el problema de la organización sintagmática de dos emociones negativas [*furia*] y [*tristeza*]. Se puede pensar la hipótesis de que la combinatoria «*furia* + impotencia frente a los responsables => depresión»; construye la victimización, con una orientación posible hacia la [*resignación*]. Esta clase de emoción es ratificada por la señora GH, pero no está elaborada en la interacción.

En general, las emociones se suceden temporalmente de esta forma:



V. CONSTRUCCIÓN DE LA INTENSIDAD Y DE LA PROPIEDAD DE LA EMOCIÓN

En esta cadena, es entonces el elemento [*furia*] el que se trabaja en la interacción. La emoción «*no divertida*» que habría podido ser candidata a la elaboración no se retoma. Tres componentes (reiterados) se trasplantan sobre los elementos secuenciales del relato, legitiman la emoción, la construyen como intensa y apropiada a la situación.

Intensidad del dolor y daño corporal. Una gran cantidad de enunciados expresa el dolor. El dolor no es una emoción, sino un inductor esencial de emociones negativas intensas. Ejemplos:

« puis alors plus j` voulais tirer dessus plus ça me faisait mal (.) » { entonces yo quería tironear más para arriba, me hacía doler } (Interacción 1, Extracto A)

« j` pouvais plus ouvrir la bouche tellement ça m` faisait mal » { no podía más abrir la boca así, me dolía } (Interacción 1, Extracto A)

El grado de ingestión del gancho constituye, por otra parte, un intensificador discursivo, estrechamente ligado al tema del acontecimiento (a diferencia del material morfológico o fonético que intensifica en general): a saber, el tubo digestivo, la línea paladar- garganta – estómago. Cuanto más profundo, cuanto más grave, más intensa es la emoción, más se justifica la indignación, y el responsable, culpable. Este eje de construcción es introducido por la señora GH, es un modelo de co-construcción:

Repetición de la Interacción 1, Extracto A

GH =encore heureusement qu` vous avez pu l`enlever pa`ce
que [si si enfin si vous l`aviez enfin avalé (.) peut-&
{por suerte pudo sacarlo porque si, si, en fin,
si se lo hubiera tragado, podría...}

N [mais vous savez ça a été difficile (.) ah mais&
{pero, usted sabe, eso fue difícil, ah, pero...}

- GH & être pas mais **ça aurait pu arriver hein quand même**
 {ser que no, pero podría haber llegado, eh, aunque...}
- N & mais c'est ah non mais j` l'avais déjà euh j` l'avais
 déjà euh enfin j` l'avais pas dans la gorge faut pas ex-
 non [mais **assez loin quoi**
 {pero es... ah... pero yo no lo tenía ya, eh, yo no lo tenía ya,
 en fin, yo no lo tenía en la garganta, no era necesario ex... pero
 estaba bastante lejos}
- GH [non mais bon on sait on sait jamais v` savez c'est
 {no pero, bue, nunca se sabe, se sabe si es...}
- N **alors ça se r'trouve dans l'estomac puis après [ça**
 {bueno, eso se recupera en el estómago después, eso...}
- GH [ah ben
 oui
 {ah, bueno, sí}

Descripción del gancho. El gancho en sí mismo funciona como inductor de emoción. La señora utiliza una de las astucias más probadas de la retórica judicial, para crear el patos: «¡Muestre los objetos!», instrumentos del dolo (ver capítulo 9). Pero ella se olvidó el gancho, que sin embargo guardó; como no puede mostrar el objeto mismo, lo describe agrandándolo, lo que a la vez justifica e intensifica la emoción.

Interacción 1, extracto A (Repetición)

N mais alors **elle est grande** vous savez c'est ces gros
sacs de cinquante (00:02:00) kilos là quand i` livrent
la farine ou [je n` sais pas quoi (.) **c'est c'est c'est**
{pero es grande, sabe, son esas bolsas grande de cincuenta
kilos cuando entregan la harina o no sé qué, es, es, es}

GH [pff

N **pas une petite agrafe de de de machin hein**
{no un gancho pequeño de de de tipo, eh}

Interacción 1, Extracto C

N = puis alors c'est grand c` machin ça fait bien [comme
ça (*muestra el tamaño del gancho con la mano*) (.)
{entonces, es grade este tipo así, como esto}

GH [bah::

N y a bien un centimètre de [(inaudible)
{tiene fácil un centímetro de (inaudible)}

GH [ben oui et puis ça:
{bueno, sí, y además esto}

N une grosse agrafe de j` sais pas quoi moi `fin ces ces
 gros sacs =
 {un gancho grande de yo no sé qué, en fin, esas esas
 bolsas grandes}

Eje “persona afectada”. La fuerza emocional de un acontecimiento varía con la persona afectada. Los niños son los seres a quienes se adjudican las reacciones afectivas más fuertes.

Interacción 1, Extracto E

N `fin c'est pas marrant mais y a pire que ça mais
 j` me suis dit un enfant [moi tout d` suite je pense&
 {en fin, no es divertido, pero hay peor que eso, pero
 me dije, un chico, en seguida yo pienso}

GH [non mais enfin c'est pas&
 {no, pero en fin, no es}

N &**pour un enfant qu'est-ce qu'i` fait** =
 {con un chico qué hay que hacer}

Según esta hipótesis, ella se desvincula y crea un mundo donde el daño es mayor, y la gravedad de la emoción se refuerza. La emoción no depende del mundo real, sino del peor de los mundos posibles, en conexión con este mundo real.

VI. CONTROL SECUNDARIO

El control secundario corresponde a la acción de represalia emprendida contra el comercio. Este control secundario es co-construido. Es la señora GH la que abre esta fase que la señora N ratifica:

Repetición de la Interacción 1, Extracto A

- GH [ah ben moi à mon avis i` faut i` faut faire une
réclamation [hein
{ah, bue, yo, para mí, hay que, hay que hacer un reclamo, ¿no?}
- N [alors là j` vais y aller j'y vais parc` que
il a plus d` pain¹⁹¹ (.) c'est pas
c'est pas son pain à lui déjà c'est d`jà pas mal (.)
c'est l` mien (.) bon et puis j` vais leur dire j` vais
leur dire voilà voilà c` que j'ai trouvé ben pas avant
cet après-midi là j'ai oublié là j'ai pas l` temps parce
qu'hier on n'est pas allés à la Verpillère i` f sait
[trop d` vent ah non y avait trop d` vent
{bueno, yo voy a ir allá, yo voy porque
él tiene mucho pan, no es, no es su pan ya no,
es el mío, bueno y además voy a decirles voy
a decirles miren, miren lo que encontré, bue, no antes

191 Ver nota 191.

de esta tarde, me lo olvidé allá, no tengo tiempo porque
ayer no fuimos a la Verpillère había
demasiado viento, ah, no, había demasiado viento}

Esta frase es largamente co-elaborada. Desarrolla el objeto de la *furia*: hay furia contra el responsable por el daño sufrido. En el extracto de arriba se fija un primer nivel de responsabilidad, que corresponde a la tienda de alimentos («*j' vais leur dire*» {voy a decirles}). Pero el responsable de un daño que haya provocado furia es obligatoriamente humano. Se presentan dos candidatos, «*la p'tite*» {la pequeña} (la cajera) y «*ce grand machin*» {ese tipo gordo}; la primera se excluye de la causa, el segundo es el responsable ideal (hombre, dueño, borracho).

Interacción 1, Extracto B

N vous croyez qu'î faut que j` demande **ce grand machin** là /

 {¿usted cree que es necesario que pregunte por ese
 tipo gordo allá}

GH le

 {el}

N **le patron** s'il est à moitié saoul ça va donner aucun
 résultat

 {el dueño si no está del todo borracho eso va a dar algún
 resultado}

Se obtiene así una emoción bien formada: el daño está bien establecido, su gravedad está argumentada y el responsable identificado. La señora N estableció de manera indiferenciable su cualidad cognitivo-legal de víctima y legitimó su estado emocional. Este asumir el papel de víctima le abre una línea de acción subsiguiente, que pone

en práctica sobre el terreno. Volverá un poco más tarde a contar lo que pasó durante su primera visita al mercado después del incidente; esta segunda interacción no es considerada aquí.

VII. AMENAZA A LA EMOCIÓN

Es en el marco de esta búsqueda de responsabilidad que debe ser apreciada la importancia del siguiente episodio:

Interacción 1, Extracto D

- GH = mais c'est marrant que vous avez [pas vu quand vous&
 {pero es curioso que usted no haya visto cuando}
- N [j` vous l'apporterai
 {se lo voy a traer}
- GH &la coupez l` pain quand [même non /
 {corta el pan, incluso no}
- N [mais j` vais vous expliquer
 pourquoi `lors le le le jour où j'y suis allée y avait
 plus d` pain que je prends couramment
 {pero voy a explicarle por qué el, el, el día en que fui
 ahí y tenía más pan del que compro habitualmente}
- GH oui =
 {sí}

- N = alors j'ai pris euh vous allez comprendre tout d`
suite j'ai pris c` qu'on appelle une marguerite
{entonces agarré, eh, usted va a comprender enseguida,
agarré lo que se llama una margarita}
- GH ah d'accord =
{ah, de acuerdo}
- N = alors donc vous savez qu` ça se casse [comme ça on&
{entonces, usted sabe que se parte así}
- GH [oui hm
{sí mm}
- N & passe pas ni par le [ni on coupe pas ni rien (.) et&
no se pasa, ni se lo corta, ni nada, y}
- GH [oui
{sí}
- N & quand j'ai coupé mon pain en deux [ce ce cette boule&
{cuando partí el pan en dos, es, es, esta bola}
- GH [hm
- N & [si vous voulez
{si usted quiere}
- GH [oui oui bah oui
{sí, sí, sí}

La objeción de la señora GH —«*mais c'est marrant que vos avez /pas vu quand vous la coupez l' pain quand même non*» {pero es curioso que usted no lo haya visto cuando cortó l pan incluso no}— podría romper la construcción emocional en curso: si la señora N podía ver el gancho de un modo o de otro, entonces, la responsable es ella. Ella es su propia víctima, la emoción posible no es más la misma, ya no es cuestión de enfurecerse contra alguien, sino contra sí misma, ni de buscar compensación. El hecho de que se trate de una margarita, pan en forma de corona, que puede «*partirse*» en pedazos con la mano, lo explica todo, y restablece la continuidad emocional.

VIII. RESOLUCIÓN: «ME DIERON TODO EL PAN»

Esta tercera interacción se desarrolla el sábado 27 de enero de 2001, y comienza a las 9.43.

Interacción 3, Extracto A

((*La señor N entra en la tienda*))

(00: 00: 00)

GH ah vous avez eu un cadeau là (.) non// la [galette

{ah, usted tuvo un regalo, ¿no?, la torta}

N ((*cierra la puerta*))

N [oh:

mais attendez [(.) que j'vous dise tout

{oh, pero oiga, que le cuento todo}

GH [et bah oui bah v'voyez// ((*risas*))

[y bue, sí, vea

- N j'm'assois quand même deux minutes (.) j'ai eu
tout mon pain//
{me siento aunque sea dos minutos; me dieron todo el pan}
- GH et ben (.) [en plus
{y, bueno, además}
- N [deux choux à la crème
{dos bombas de crema}
- GH ouh la la=
N =et une tarte
{y una tarta}
- GH et bah v'voyez [comme quoi
{y, bueno, ve como que...}
- N [avec les sourires et les excuses
{con sonrisas y disculpas}
- GH et bah voilà (.) [et bah
{bueno, ahí tiene, y bueno}
- L [et ben c'est la moind' des
choses
{y bue, es lo mínimo}
- GH [ah bah oui
{y sí}

- N [bah oui m'enfin euh j'ai quand même dit merci
hein
{buen, sí, en fin, eh, yo incluso dije gracias, eh}
- L ah bah oui
{ah, sí}
- GH oui bah d'accord mais bon (1.0) vu la grandeur de
l'agrafe ((risas))
{sí, bueno, de acuerdo, pero, bueno, visto el tamaño
del gancho}
- N mais vous savez que je je lui ai dit hein j'la
garde en souv'nir
{pero usted sabe que yo, yo le dije, eh, yo lo guardo
como recuerdo}
- GH vous avez mérité bien ça ((risas)) (.) ah la la
{usted se lo tiene bien merecido}
- N alors voilà=
{entonces está}
- GH =j'espère qu'i- vont montrer aux: à leurs
fournisseurs au-[moins
{espero se lo muestren a los... a sus proveedores
por lo menos}

- N [mais i-z-en changent de
fournisseurs
{pero están cambiando de proveedores}
- GH oui bah oui
{sí, bueno, sí}
- N mais c'était tout prêt tout prêt
{pero estaba todo listo, todo listo}
- GH et bah alors v'voyez hein ((*risas*)) le gros machin¹⁹²
il a fait un effort (.) considérable
{y bue, entonces, usted ve, eh, el tipo gordo
hizo un esfuerzo considerable}
- N mais j'crois qu'c'est l'fils que j'ai vu c'matin
{pero yo creo que es el hijo al que ví esta mañana}
- GH ah c'est [possible
{ah, es posible}
- N [et ah non mais il est très aimable
{y, no, pero es muy amable}
- GH oui il est gentil le
{sí el educado el...}

192 Habla del dueño del supermercado (ver más arriba).

- N gros là [un peu i- vient d'avoir une p'tite fille
 {el gordo ese, un poco viene de tener una hija pequeña}
- GH [oui oui costaud là
 {sí, sí, forzado ese}
- N ou un p'tit garçon j'sais pas quoi
 {o un varoncito, no sé qué}
- GH et bah c'est bon
 {y bueno, está bien}
- N alors j'ai dit bon bah j'vais aller chercher tout
 ça parc' que c't'après-midi (inaud.) assez j'étais
 sur l'marché à sept heures moins dix
 {entonces dije, bueno, voy a ir a buscar todo eso
 porque esta tarde (inaud.) bastante estaba
 en el mercado a las siete menos diez}
- GH oui j'suis pas allée j'ai pas eu [d'courage
 {sí, yo no fui, no tuve el valor}
- N [i- faisait un
 froid dis donc bah j'vous dis pas
 {hacía un frío, entonces, yo no le dije}

GH j'ai pas eu d'courage

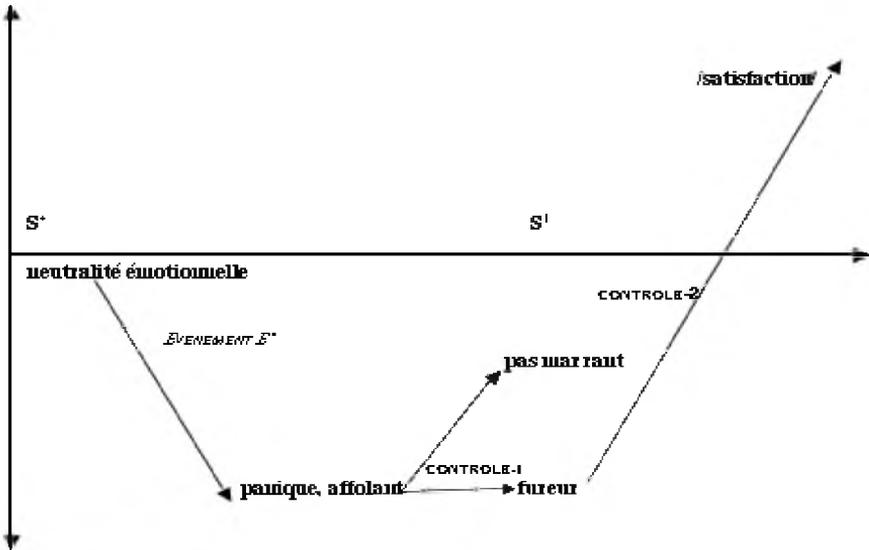
{no tuvo valor}

(3.0) (*carraspeo de L*)

El recorrido emocional llega a su fin. El sentimiento de tipo /satisfacción/ está bien marcado por las menciones:

- El «regalo», cuyos componentes son enumerados y cada vez que se los menciona ratificados por exclamaciones (10, 12, 14, 16);
- El restablecimiento de buenas relaciones con «el gordo», que se reconstruye ahora de acuerdo con afectos positivos, por sus relaciones familiares, y no es más un «gordo borracho» como en la interacción 1, extracto B.

El esquema final que sigue recapitula el recorrido emocional de tres días, tal como podemos reconstruirlo a partir de los elementos que poseemos.



IX. ¿UN NUEVO RECORRIDO? «ESO PASA UNA VEZ CADA 36 AÑOS»

El siguiente episodio está extraído de la misma interacción (sábado 27 de enero, un poco más tarde); ilustra bien el hecho de que la emoción es un constructo. Z es el hijo de la señora GH.

Interacción 3, Extracto B

- N et bah oui et bah j'ai failli avaler ça la i- non
 mais j'vous jure j'ai eu mal hein ((*ruido de tijeras*))
 {y bueno, sí, bue, yo no me tragué eso, no,
 pero le juro que me dolió, eh}
- Z ((*risas*)) p'tain
 {zorra}
- N puis j'ai encore mal [hein
 {todavía me duele, eh}
- GH [oui en plus elle a elle a eu dans
 sa bouche hein//
 {sí, además, tuvo, tuvo en la boca, eh}
- N mais oui//
 {pero sí}
- Z bah dis donc ouais mais ça arrive une fois tous les 36
 euh [36 ans
 {bueno, vaya, sí, pero eso pasa una vez cada 36 años}

- N [ouais mais il a fallu qu'ça m'arrive vous vous en
moquez vous j'sais bien ((*risas de GH*))
{sí, pero resulta que me pasa a mí, usted, usted se burla,
me doy cuenta}
- Z bah non mais bon
{pero no, no}
- N v'voyez et ben c'est enregistré on saura qu'vous n'avez
pas d'coeur ((*risa colectiva*))
{vea y, bueno, está registrado, se sabrá que usted no tiene
corazón}
- Z t'façon j'achète pas d'pain moi j'achète du pain d'mie
[pour faire les toasts
{de todos modos, yo no compro pan, no compro pan ni
para hacer tostadas}
- GH [bah oui
{y sí}

Z reformatea la situación como si se tratara de algo excepcional indiferente, en oposición a lo excepcionalmente grave de la interacción anterior. Esta toma de distancia en el plano de los acontecimientos juega paralelamente en el plano relacional: rechazo de identificación empática, rechazo de seguir una continuación del tipo preferido. Excluye toda compasión e implica el rechazo de toda búsqueda de responsabilidad. La emoción es producida y gestionada en el marco de la relación señora GH –señora N; es imposible en el marco de la interacción señora GH–Z. La emoción es un producto del lenguaje en interacción, es co-construida y cogestionada.

No hemos discutido las secuencias que alternan con el relato de la señora N, en las que se narran acontecimientos de vida a menudo muy negativos, portadores de emociones, a veces expresadas explícitamente. De un modo intuitivo, la emoción construida en el relato del gancho es homogénea a la que impregna los intercambios que la rodean. El episodio no hace más que consolidar una visión de sí y del mundo compartida por los participantes y reforzar la tonalidad emocional que sostiene sus intercambios, en los que, en general, la burla los salva del abatimiento.

ANEXO: CONVENCION DE TRANSCRIPCION

Nos hemos apoyado en las convenciones de transcripción ICOR.

- * elisión:
Mme N- mais c'est dans l'pain
- : alargamiento de un sonido:
c'est sû: r.
- ::: alargamiento muy importante.
- palabra interrumpida bruscamente por el locutor:
Mme N- une a- une a- une agrafe
- [superposición (comienzo de una interrupción y ubicación de la interrupción en el intercambio en curso):
Mme N- mais c'est sorti [de mon morceau
Mme GH- [oui c'est dans le pain ça
- = enlace inmediato entre dos intercambios:
C7- vous allez: vous allez aller les
voir votre euh:=
L- = ah oui ça j'aimerais bien
- \ Indica una entonación descendente.
- / Indica una entonación ascendente.
Mme GH- alors vous tousez toujours/
- (4s) duración de la pausa entre paréntesis.

Las producciones vocales están anotadas con la ayuda de grafías simples: *hm, pff, ah, hein, ben*, etc.

Las risas se indican entre paréntesis.

Todas las explicaciones concernientes a la situación, los personajes y sus actitudes se indican en *itálica* y entre paréntesis.

ESTUDIO VII

MÉXICO 2006: «LA CAMPAÑA DEL MIEDO»

Este estudio aplica y extiende los conceptos y métodos propuestos en esta obra al análisis de otro tipo de datos, el *spot* de video, del que trataremos de tener en cuenta su realidad multimodal. El corpus considerado, está extraído de una serie de diecinueve *spots* difundidos por diversas cadenas de televisión mexicanas, en el curso de la elección presidencial mexicana de 2006, designada con el nombre de «*campaña del miedo*»¹⁹³. Esta campaña, impresionante desde todo punto de vista, fue vivamente sentida y tuvo un verdadero impacto en el resultado de la elección. Dejó rastros en la memoria política de los mexicanos. En Francia, la propaganda negativa está prohibida, lo que hace que estos datos sean aún más interesantes; y ¿quién puede saber lo que depara el futuro?

I. EL CONTEXTO POLÍTICO

El contexto político es el de la elección presidencial mexicana de julio de 2006. Esta elección se hace en una sola vuelta, con mayoría relativa.

Los candidatos - Los tres candidatos principales en presencia eran, por orden alfabético:

- **Felipe Calderón Hinojosa**, candidato del *Partido Acción Nacional* (PAN), cuyo eslogan era: «Para que vivamos mejor».

El PAN es un partido demócrata cristiano, que estaba en la oposición, debido a la hegemonía del PRI (ver más adelante). Sin embargo, el 2 de julio de 2000, logró hacer elegir a su candidato, Vicente Fox Quesada, como presidente de la República. Felipe Calderón Hinojosa era, entonces, el candidato de la continuidad, y fue el que resultó electo en 2006, con un programa liberal, sostenido por el mundo de los negocios.

¹⁹³ Este estudio corresponde a una investigación llevada a cabo en colaboración con Silvia Gutiérrez Vidrio, profesora de la Universidad Autónoma de México (UAM, Xochimilco). Le agradezco que me haya permitido retomarla aquí, con algunas modificaciones. Los *spots* están en español.

- **Andrés Manuel López Obrador, AMLO**, candidato del *Partido de la Revolución Democrática* (PRD), era el candidato de la coalición *Por el bien de todos*.

El eslogan de la coalición era «Por el bien de todos, primero los pobres». López Obrador tiene un discurso de centro-izquierda, socio-liberal; tuvo muchas dificultades para presentar su candidatura a la presidencia¹⁹⁴. Su partido, el PRD, proponía medidas sociales, el refuerzo del mercado interno y la atenuación del excesivo neoliberalismo.

López Obrador fue intendente¹⁹⁵ de México de 2000 a 2005, puesto al que renunció para ser candidato a la presidencia de la República.

- **Roberto Madrazo**, perteneciente al *Partido Revolucionario Institucional* (PRI), y candidato de la coalición *Alianza por México*.

El eslogan de esta coalición era «Mover a México para que las cosas se hagan».

El PRI es una de las principales fuerzas políticas de México. Este partido hegemónico gobernó el país desde los años 30 hasta las elecciones de julio de 2000, en las que fue derrotado por el PAN.

La campaña y los resultados - De hecho, la campaña electoral se polarizó entre dos candidatos, Felipe Calderón Hinojosa y Andrés Manuel López Obrador. Al comienzo de la campaña, López Obrador tenía una ventaja muy clara en los sondeos: en enero de 2006, cinco encuestas de grandes institutos daban a Calderón entre 6 y 10 % detrás de López Obrador; en abril y mayo, las mismo cinco encuestadoras mostraban una casi paridad, con una ligera ventaja de Calderón.

El resultado de las elecciones fue sumamente reñido: Felipe Calderón fue declarado vencedor del escrutinio con el 35,89 % de los votos por el Instituto Federal Electoral, contra 35,31 % de Andrés Manuel López Obrador. Este último impugnó el resultado debido a supuestos fraudes y a una campaña electoral sesgada. El resultado de las elecciones fue convalidado finalmente en septiembre de 2006.

194 I. Ramonet, *Le Monde Diplomatique*, agosto, 2006. <<http://www.monde-diplomatique.fr/2006/08/RAMONET/13739>>.

195 El cargo exacto es *Jefe de Gobierno del Distrito Federal* (D. F.).

«*La campaña del miedo*» - La campaña se abrió con un *spot* muy breve, que se apoyaba en un incidente de campaña. El presidente en ejercicio, Vicente Fox (PAN), había hecho declaraciones dirigidas contra López Obrador, cuando su función se lo impedía. López Obrador reaccionó, entonces, durante un *meeting*, ordenándole violentamente que se callara: «*callate chacalaca*». La chacalaca es un pájaro mexicano asociado con el parloteo, como lo es la urraca¹⁹⁶. Esta interpelación fue puesta en escena en el *spot* de apertura de la campaña con el comentario «*¡eso es intolerancia!*».

Luego se difundieron, de marzo a junio de 2006, una veintena de *spots* dirigidos contra López Obrador, que se pueden ver en *Youtube*, en la dirección «*spots contra AMLO*». Esta serie se conoce con el nombre de «campaña del miedo». La apelación *campaña del medio* fue dada por los partidarios de López Obrador. Se trata, entonces, de una expresión orientada que estigmatiza esta campaña, «orientada» no significa «falaz».

Los *clips* fueron patrocinados por tres organizaciones:

- Tres *spots* están firmados por el *Consejo Coordinador Empresarial* (CCE), una asociación de la patronal mexicana, en principio apolítica.
- Cuatro *spots* están firmados por *Ármate de valor y vota*, en principio una asociación cívica apolítica que trataba de promover el voto y la participación democrática.
- Once *spots* firmados por el *Partido Acción Nacional* (PAN), partido en el poder y partido del candidato Felipe Calderón.

Estos *spots* están contruidos notablemente: todo el mundo está de acuerdo en considerar que algunos son impresionantes y particularmente contundentes. Es el caso del que vamos a analizar, que será llamado aquí por su inicio: «*Este es el segundo piso de la ciudad de México*».

¹⁹⁶ La misma imagen del pájaro charlatán ya había sido utilizada contra Vicente Fox por el presidente de Venezuela, Hugo Chávez. En otras circunstancias, la misma orden había sido dirigida a Hugo Chávez por el rey de España, Juan Carlos: «¿Por qué no te callas?» (el tuteo es normal).

López Obrador es designado como fuente de la amenaza. El *spot* construye así no solo el miedo, sino que designa también al responsable activo y consciente de los hechos que dan miedo, orientándose de este modo hacia un llamado a la eliminación de la amenaza.

t	texto	imagen – plano	sonido	Luz
0-03	<i>Voz en off</i> este es el segundo piso de la ciudad de México	<i>plano medio</i> ladrillos que se superponen en forma de muro-arco; en uno está escrito <i>segundo</i> <i>piso</i> los ladrillos están simplemente colocados de manera asimétrica, mal ajustados, sin cimientos	música ruido de obra normal (ladrillos que se colocan unos sobre otros)	contraste sombra luz
03-05	¿cómo pagó López Obrador por él/? se endeudó\	<i>plano medio</i> ídem		
05-06	las pensiones/ se endeudó\	<i>plano medio</i> ídem en un ladrillo está escrito <i>pensiones</i>		
07-08	triplicó la deuda del Distrito Federal \	<i>plano medio</i> en un ladrillo está escrito <i>distribuidores</i>	el ritmo sonoro se acelera	
09-	si llega a presidente nos va a endeudar más \ y vendrá una crisis económica\ devaluación \ desempleo	<i>acercamiento</i> las manos siguen superponiendo ladrillos a un ritmo cada vez más rápido la construcción colapsa	sobre la palabra <i>crisis</i> el ritmo disminuye, el sonido «golpea» más fuerte	

III. ESQUEMATIZACIÓN ARGUMENTATIVA DEL PASADO...

Efecto de lista: la base de la inducción. Dos realizaciones de López Obrador son mencionadas: el nuevo periférico de México [*segundo piso*] y las pensiones. Son consideradas en dos preguntas que reciben la misma respuesta. El paralelismo de las construcciones, la repetición, basta para producir un efecto de lista. El video hace aparecer además los distribuidores, que son una realización vinculada con el periférico. La lista así argumentada forma la base de una argumentación por inducción, que proyecta al futuro una conclusión que será expresada en la segunda parte.

El enunciado «*triplicó la deuda del Distrito Federal*» acumula tres funciones argumentativas: cierre de lista, sub-argumento que valida la afirmación «se endeudó» e intensificación; no solo se endeudó, se endeudó mucho.

Una argumentación por “descenso modal” - Este mismo enunciado puede recibir otra lectura argumentativa, por medio de los topos clásicos de la deliberación política¹⁹⁸. Nadeau propuso una síntesis de muchos tópicos antiguos relacionados con este dominio: «*is the proposed measure legal, just, honorable, expedient, useful, necessary, safe, possible, easy, pleasant, what are its predictable consequences...?*» (Nadeau 1958)¹⁹⁹. Este tópico es una lista de las preguntas que deben recibir respuesta para que pueda tomarse una decisión política y puede igualmente guiar el examen crítico de una medida ya tomada.

Las pensiones y la construcción del periférico constituyen el punto fuerte de la acción de López Obrador a la cabeza de la ciudad de México. La estrategia argumentativa elegida por el *spot* consiste en no discutir la necesidad social, el carácter justo, honorable... de estas medidas, sino en atacarlas respecto de la cuestión «¿eran factibles, realizables?», en el sentido de financieramente posibles. La respuesta implícita del *spot* es evidentemente «no»: «no se debe financiar este tipo de medidas con deuda».

198 Un tópico es un sistema que permite recoger y tratar la información relativa a una persona o a un acontecimiento para proponer una representación (poner en escena, esquematizar) y localizar los puntos de ataque de la argumentación.

199 «... ¿es la medida propuesta legal, justa, honorable, oportuna, útil, necesaria, segura, posible, fácil, agradable, cuáles son sus consecuencias predecibles...?» (N. de la T.).

El diálogo tópico tiene la siguiente forma:

Pregunta: ¿Debemos hacerlo?

A: - Sí, es una *medida de justicia*.

B: - Quizás deberíamos hacerlo, pero es claro que no podemos: no tenemos el *dinero necesario*.

Se trata de una refutación implícita por descenso modal, que prohíbe el pasaje directo del «deber hacer» al «hacer»; o que subordina el «deber hacer» al «poder hacer». Esta maniobra permite la inversión de las orientaciones argumentativas positivas atribuidas a estas realizaciones, y destruye todos los discursos fundados en el bien común y la justicia social. Es un buen ejemplo de la argumentación como un «judo» de palabras, que se apoya en los puntos fuertes del discurso del adversario para desestabilizarlo, por una especie de antanaclasis.

Encontrar un discurso de contrarrefutación de fondo, aquí un discurso que justifique recurrir al endeudamiento para financiar obras de interés general, no es difícil; se puede pensar en una serie de líneas como las siguientes:

- No hubo endeudamiento
- El endeudamiento de México sigue siendo inferior al de tal ciudad (que ustedes gobernaron mucho tiempo)
- No se trata de endeudamiento sino de inversión, etc.

Pero la contrarrefutación efectiva obedece a otra condición, ya no de fondo sino de forma. Hay que encadenar en el mismo formato, en la misma escena, o en una escena que tenga el mismo impacto comunicacional. En el caso de los *spots*, la refutación inmediata es imposible, y la última palabra queda para la acusación. Un legislador podría concluir en la necesidad de abrir y de encuadrar el derecho a réplica.

La desestabilización apunta no solo al discurso sino también a la persona de López Obrador. Diferentes caracteres (*ethos*) son, en efecto, atribuidos al *topos* de lo *justo* y al *topos* de lo *factible*.

- *Topos* de lo justo: «La medida es justa, debe tomarse». El *ethos* positivo vinculado es el de un carácter *voluntarioso*, «si hay una voluntad, hay un camino». El *ethos* negativo es el de un carácter *voluntarista*, idealista, poco realista, utopista; es esto último lo que se pega sobre la cara de López Obrador.
- Represalia por el *topos* de lo factible: «Cuando no se tienen los medios, el problema está solucionado de antemano». El *ethos* negativo vinculado es un carácter mezquino, injusto. El *ethos* positivo es un carácter pragmático, «la fuerza de las cosas se impone a la voluntad; hay que tener en cuenta la realidad»; es este carácter de persona responsable el que se manifiesta en el locutor.

De la destrucción del discurso a la destrucción de la persona - Todo lo anterior, la argumentación por efecto de lista y de descenso modal, tiene que ver con el fondo. Estas maniobras no tienen nada que ver con manipulaciones difamatorias o tendientes a ensuciar a la persona²⁰⁰, se trata de un ataque político, fundado en una evaluación negativa de la acción de López Obrador, que cuestiona sus competencias de administrador del dinero público, y en general, de los asuntos de la ciudad.

Pero una evaluación negativa del pasado no implica automáticamente una evaluación negativa del futuro («*aprendí mucho de mis fracasos*»). Por esto, hay otra operación argumentativa, a saber, la transferencia metonímica a la persona de la evaluación realizada al acto: «acto negativo => persona negativa» (Perelman, 1952; Plantin, 1991).

Es así como se construye un primer rasgo de la *contrapersona* política López Obrador: un hombre al que le falta la virtud esencial de la prudencia, es decir, las cualidades de gobierno de las que se dice, desde Aristóteles, que son un elemento esencial del carácter político²⁰¹.

Este último segmento culmina así fijando a la persona de López Obrador del lado negativo, sobre la base de un político irresponsable (se endeudó), y en la que perseveró. Es ya una argumentación en sí; cada una de sus conclusiones va a ser radicalizada por proyección al futuro.

200 En argumentación a veces se las llama *ad personam*, dirigidas a la persona misma sin relación con la cuestión, por oposición a *ad hominem*, que no se refieren sino al sistema de creencias movilizado respecto de una cuestión particular, es decir, sobre lo que es pertinente para esa cuestión. A diferencia de *ad personam*, *ad hominem* respetaría a la persona. Esta terminología es poco cómoda, sería de hecho útil distinguir los ataques que se llevan a cabo contra la *persona privada* de aquellos que se dirigen contra la *persona* (“máscara del actor” y, por extensión, “rol social”), para designar los ataques contra la *persona pública* en sus pretensiones y capacidades sociales y profesionales.

201 Como hemos visto, la investigación sobre el *ethos* se focaliza en el *ethos* del orador, pero el concepto de carácter debe extenderse a toda persona *objeto o destinatario* del discurso.

IV. AL PIE DE LA PENDIENTE RESBALADIZA, EL MURO

El primer segmento (01-08) construye los hechos, con su propia orientación argumentativa y emocional. El segundo (09-18) explota estos hechos desarrollándolos por medio de una argumentación por las consecuencias negativas: «Si llega a presidente nos va a endeudar más y vendrá una crisis económica, devaluación, desempleo»²⁰².

Argumentación por las consecuencias negativas - La esquematización de la acción pasada de López Obrador, operada en el primer segmento, se proyecta y amplifica en el segundo, según la proporción jefe de gobierno de la ciudad de México / presidente de México. En el caso clásico, la previsión de consecuencias puede hacerse según cálculos muy diferentes. «Si una mujer joven es ministra de Guerra, está embarazada y hay una guerra, entonces, va a perder la cabeza»: la consecuencia se construye según el principio de que estar embarazada es una enfermedad, y que los hombres nunca se enferman. El carácter específico de esta argumentación es que justifica el hecho de extraer consecuencias futuras a partir de (una esquematización de) la acción pasada; acumula así el esquema de la pendiente resbaladiza y el de la argumentación por las consecuencias.

La argumentación por las consecuencias negativas es una de las líneas argumentativas mejor conocidas, tan antigua como el topos número 13 de la *Retórica* de Aristóteles. Este cálculo de las consecuencias está extendido, es racional y práctico: si hacer una cosa va a generar problemas, mejor es abstenerse.

Hemos hecho alusión al deseo de ciertas teorías de la argumentación de constituirse fuera de todo valor y de toda emoción. Basta un ejemplo como este para mostrar que «la racionalidad» de la argumentación por las consecuencias implica valores y emociones, la emoción está inscrita en el tipo de argumento. La palabra misma «negativas» caracteriza en efecto las consecuencias como *desagradables, contrarias a los valores de referencia*. Estos rasgos configuran una emoción del orden de la *desgracia*, el *desaliento*, la *ira*, el *pesimismo* o el *miedo*. El mismo procedimiento que construye las *consecuencias* como negativas construye la *emoción* como negativa.

²⁰² «Se endeudó... nos va a endeudar más»: ¿Por qué no se endeudó... se va a endeudar... o nos endeudó... nos va a endeudar más? Se puede plantear la hipótesis de que *nos endeudó podría llevar a la inferencia de que «el locutor es un mexicano del D. E.», es decir, que se trata de un ajuste de cuentas entre habitantes de la ciudad de México, que serían los únicos que temerían el endeudamiento creciente. «Se... nos...» crea una comunidad de intereses que une al locutor y a su blanco contra López Obrador.

Coorientación emocional de diferentes niveles semióticos - La emoción no está nombrada: el *spot* no contiene ningún enunciado de emoción. A diferencia de otros *spots* de la misma serie, no hay en él expresión de la emoción por delegación, es decir, no hay en el mensaje un representante del blanco que exhiba corporalmente la emoción que quiere hacer experimentar al blanco. El personaje representado bajo el arco está demasiado alejado para servir de apoyo a la expresión facial de una emoción que se comunicaría al blanco por empatía, pero eso no le quita toda la función emocionante (ver más adelante).

Sin embargo, el *spot* es sumamente emocionante, según la opinión de públicos franceses y latinoamericanos a los cuales se les presentó y de los que aprovechamos los comentarios. La emoción se produce, a nivel verbal, por el empleo de ciertas palabras de orientación emocional negativa. En su uso habitual²⁰³, el término *endeudamiento* tiene una orientación emocional negativa: según el primer sitio consultado²⁰⁴, el endeudamiento es algo que debe *reducirse, resolverse, detenerse, suprimirse*; un problema al cual se debe *encontrar una solución*; en fin, se dice que *el endeudamiento no es una enfermedad*, negación que muestra bien que, para mucha gente, lo es. En el primer segmento, es López Obrador el que «se endeudó». La emoción se construye no como la emoción del endeudado, sino como el sentimiento que se experimenta ante una persona endeudada (literalmente, *desacreditada*), o sea algo del orden de la falta de estima, sentimiento situado en algún lugar de la escala emocional del desprecio; esquemáticamente se tiene: [el locutor manifiesta /desprecio/ por López Obrador]. Se supone en fin que el blanco se alinea emocionalmente con este sentir, por obligación de una consecuencia ideal (empatía).

En la segunda secuencia la emoción va *in crescendo*. López Obrador no es más el endeudado, sino el que *nos* endeuda; esta vez, la deuda construye el miedo directamente en «nosotros». Las consecuencias negativas supuestas de la elección de López Obrador (*crisis económica – devaluación – desempleo*) están orientadas siempre hacia el miedo, pero con un alto grado de intensidad.

El miedo está, en segundo lugar, creado por la escansión en tres tiempos de la banda sonora: después de una microsecuencia musical, los ladrillos se superponen primero según el ritmo normal de una obra, luego se aceleran los choques creando la sensación de una máquina que enloquece y, por fin, se vuelven violentos y la construcción se desploma²⁰⁵.

²⁰³ Esta orientación emocional está anulada en los discursos técnicos, al menos parcialmente.

²⁰⁴ <www.endettement.fr>.

²⁰⁵ Con el cine y los videojuegos, la producción del *miedo por medio de ritmos y sonidos* es una industria en pleno desarrollo.

Los colores y la luz de la imagen también juegan un papel en la creación del miedo. El fondo rojo sombrío y el color amarillo-rojizo no se encuentra en ambientes realistas; crean aquí una atmósfera (un horizonte) de catástrofe, que permanece estable durante todo el *spot*.

La representación visual: del esquema a la metáfora dinámica - La representación se apoya en la construcción del periférico. En las primeras imágenes aparece algo así como una esquematización rápida de una construcción elevada e inestable porque está mal construida (sin cimientos), y que pone en peligro al hombre del automóvil, filmado en picada; esta imagen produce inmediatamente aprehensión en el espectador, por identificación. El miedo construido verbalmente se duplica aquí por la angustia experimentada por el minúsculo proxy que desaparece aplastado con su coche en la catástrofe final.

La aceleración de los choques de los ladrillos, su desaceleración y finalmente su violencia incrementada, corresponde a una metaforización sonora y visual de la pérdida de control del proceso por medio de una forma de tipo «pendiente resbaladiza». El proceso se construye como terminativo: el término no está expresado verbalmente, sino materializado por el derrumbe de lo que está ahora «sobremetaforizado» como un castillo de naipes, con una posible alusión a un terremoto.

V. DE LA PERSONA AL INDIVIDUO: «ESTOS SON LOS GRANDES PLANES DE LÓPEZ OBRADOR»

Aunque estimo que los principios educativos adoptados por mis vecinos van (fatalmente, es decir, causalmente) a convertir a sus hijos en delincuentes desgraciados, no puedo atribuirles la intención real de querer hacer de sus hijos delincuentes desgraciados. Lo que expresa la sexta de las siete «*Rules for Honorable Controversy*» de Levi Hedge: «The consequences of any doctrine are not to be charged on him who maintains it, unless he expressly avows them» (Hedge 1838, pp. 159–162)²⁰⁶. Si considero que la política seguida por un dirigente lleva a su país a la ruina, ¿puedo atribuirle la intención de arruinar a su país? La interpretación del enunciado «*estos son los grandes planes de López Obrador*» se encuentra con este problema. En efecto, una reconstrucción literal de la referencia del demostrativo *estos* la une con «*la crisis económica \ devaluación \ desempleo*». Se puede proponer una interpretación no

²⁰⁶ «Las consecuencias de cualquier doctrina no deben ser imputadas a aquel que las sostiene, a menos que expresamente las defienda» (N. de la T.).

intencional del enunciado, al precio de una elipsis: «*est[as] son* [las consecuencias de] *los grandes planes de López Obrador*», sin atribución de intención (en este caso, mala) a López Obrador; se reconstruye así una interpretación que respeta la regla de Hedge.

Pero, semánticamente, la palabra española *plan* supone una estrategia consciente e intencional: «modelo sistemático de una actuación pública o privada, que se elabora anticipadamente para dirigirla y encauzarla» (DRAE, art. *plan*²⁰⁷). La cuestión es entonces la siguiente: ¿López Obrador está realmente organizando la crisis económica, la devaluación y el desempleo? Todos sus partidarios lo negarán. Una acusación de esa envergadura debería ser justificada al menos por algún indicio: acarrea una pesada carga de la prueba. Se puede decir que es falaz, si se entiende por esto que no será aceptada por todo el mundo; la sentencia de falacia da a la persona que la pronuncia una figura lógico-moral interesante, pero no mucho más. Los oponentes de López Obrador pueden en todo caso, contrarrefutar esta posición a través de una estrategia de dramatización, sosteniendo que se trata de desenmascarar un programa político oculto, programa que implica la política de lo peor, cuyo fin es una revolución radical, con el establecimiento de una dictadura. Es quizás la línea argumentativa fundamental de la serie, construida explícitamente en otros *spots* de la misma campaña. Aparece principalmente con la construcción sistemática de un vínculo entre López Obrador y Chávez, que hace de Chávez el intérprete de López Obrador. Esta línea es la base de una propaganda fuerte, sostenida con grandes medios financieros: es quizás falaz, pero tiene una realidad.

El *spot* culmina con el eslogan según el cual López Obrador representa «*un peligro para México*». Y aquí, como en el primer segmento, la argumentación se orienta de consideraciones *sobre las cosas* (consecuencias negativas) a una acusación contra la persona («él quiere y prepara la crisis») que duplica la anterior, como lo muestra la última imagen, en la que aparece en primer plano la cara de López Obrador, una imagen *trash*, un plano sucio para ensuciar a la persona: por segunda vez la metáfora se hace realidad.

VI. ¿«CAMPAÑA DEL MIEDO» - O DEL ODIO?

Esta conclusión juega un papel en la derivación posterior de las emociones. Hemos visto cómo se construye el miedo, pero, al final, se encuentra más que el simple miedo. El miedo es «simple» cuando, por ejemplo, se prevé una erupción del Popocatepetl. Pero aquí, hay *miedo* con designación del *agente humano responsable*, la

207 <<http://www.rae.es/rae.html>>.

fuente de todos los hechos que dan miedo: López Obrador. Construir «Miedo de (H) + Responsable designado de (H)» es edificar sobre el miedo, la exasperación ante este responsable; como dijo un diario italiano en otras circunstancias: «*La amenaza engendra la exasperación [L'exasperazione è figlia della minaccia]*»²⁰⁸; la exasperación no está lejos del odio.

Prosigamos: interviene después el eje «control» en el destino de la exasperación. El escenario del miedo incluye la búsqueda de un control posible de la causa: el miedo sin control posible es la *ansiedad* o el *pánico* («*el volcán va a explotar*»). La acción posible para salir del miedo consiste en eliminar el peligro, sea poniéndose al abrigo de sus efectos, sea eliminando la amenaza. El *spot* construyó a López Obrador como «*una amenaza para México*»; ahora bien, las amenazas se eliminan, en virtud del principio de legítima defensa. Ciertos *spots* de la misma serie indican explícitamente el instrumento de eliminación: el voto²⁰⁹. Aquí, formas e instrumentos de eliminación se dejan a la imaginación de los voluntarios. Es por esto que la designación de «*campaña del miedo*», en lo que concierne a este *spot*, me parece finalmente bastante eufemística.

VII. CONCLUSIÓN: POR UNA EDUCACIÓN DE LA «DISTANCIACIÓN»

Este estudio trata de poner en práctica un análisis fenomenológico de la argumentación que no recurra al concepto de falacia. Nuestro objetivo no es señalar a los buenos y a los malos, aunque simpatizamos con la persona y la política de López Obrador. El programa crítico hacia el que nos orientamos sería más bien de inspiración brechtiana: se trata de producir, por medio del análisis, un efecto de distanciamiento (*Verfremdungseffekt*) frente al objeto analizado. Los militantes encontrarán, con toda razón, que esta posición se queda un poco corta si se la refiere a las urgencias de la acción política. En cambio, nosotros sostenemos que podría abrir perspectivas para la educación.

²⁰⁸ *Avvenire*, 15 de mayo de 2008. Un partidario de López Obrador replicaría con una figura de refutación, la antimetábola: es la exasperación la que engendra la amenaza. No hay amenaza en lo real susceptible de engendrar la exasperación, es la exasperación producida por el *spot* la que engendró la percepción de López Obrador como una amenaza.

²⁰⁹ Se puede admirar en un *spot* de la asociación «Ármate de valor y vota» la inversión de la interpretación del gesto de un hombre, de mediana edad, de aspecto tenso, que está en una larga cola que no avanza. Con la mano derecha busca una cosa en el bolsillo interior de su saco –inferencia del espectador: ¿una pistola?– y saca, con una gran sonrisa de alivio, su libreta de elector.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Amossy, R. (1999): «La notion d'éthos, de la rhétorique à l'analyse de discours». En Amossy R. (éd.) 1999. 9-30.

Amossy, R. (éd.) (1999): *Images de soi dans le discours. La construction de l'éthos*. Genève, Delachaux et Niestlé.

Aristóteles: *Ethique à Nicomaque*. Trad. et notes par J. Tricot. Paris, Vrin, 1979.

Aristóteles: *Les Réfutations sophistiques*. Trad. et notes par J. Tricot. Paris, Vrin, 1977.

Aristóteles: *Rhétorique*.

– Introduction, traduction, etc. de P. Chiron. Paris, Garnier-Flammarion, 2007.

– Traduction par Ch. É. Ruelle [*Poétique et Rhétorique*]. Paris, Garnier [Préface de 1882].

– Traduction, introduction et notes par M. Dufour, Paris, Les Belles Lettres, 1931-1932.

Aristóteles: *Poetics and Rhetoric*. Introd. and notes by E. Garver. *Rhetoric* trans. by W. Rhys Roberts, 1924; *Poetics*, trans. by S. H. Butcher, 1911. New York, Barnes and Nobles, 2005.

Arnauld, A., Nicole, P. (1662/1965): *La Logique ou l'art de penser contenant outre les règles communes, plusieurs observations nouvelles propres à former le jugement*. Ed. critique de P. Clair et F. Girbal. Paris, PUF.

Atifi, A. (2000): «Le traitement de l'attentat de Tel-Aviv dans les journaux télévisés: informer ou émouvoir?». En Plantin, Chr., Doury, M., Traverso, V. (éds), 2000 (en cederrón).

Auchlin, A. (2000): «Grain fin et rendu émotionnel subtil dans l'observation des interactions: sur le caractère "trans-épistémique" des attributions d'émotions». En Plantin, Chr., Doury, M., Traverso, V. (éds), 2000. 185-204.

Auerbach, E. (1941/1998): «De la *Passio* aux passions». In Auerbach, E. [1998] *Le culte des passions. Essais sur le XVIIe siècle français*. Introd. et trad. par D. Meur. Paris, Macula.

Austin, J. L. (1962/1970): *Quand dire c'est faire*. Introduction, traduction de l'anglais (*How to do things with words*) et notes par G. Lane. Paris, Le Seuil.

Bailly, M. A. (1901): *Abrégé du dictionnaire grec-français*. Paris, Hachette.

Balibar-Mrabti, A. (1995): «Une étude de la combinatoire des noms de sentiment dans une grammaire locale». *Langue Française*, 105. 88-97.

Balibar-Mrabti, A. (éd.), (1995): *Grammaire des sentiments*. *Langue Française*. 105.

Battachi, M. W., Suslow, Th., Renna, M. (1996): *Emotion und Sprache*. Frankfurt, Peter Lang.

Bentham, J. (1824/1996): *Fragment sur le gouvernement. Manuel de sophismes politiques*. Traduit de l'anglais par J.-P. Cléro. Paris, LGDJ/La pensée juridique moderne.

Blair, J. A., Johnson, R. H. (1980): *Informal logic*. Inverness, Edgepress.

Bouchard, R. (2000): «*M'enfin!!! Des petits mots pour les petites émotions?*». En Plantin, Ch., Doury, M., Traverso V. (éds), 2000. 223-238.

Brémond, Cl. (1973): *Logique du récit*. Paris, Le Seuil.

Bühler, K. (1933/1976): *Die Axiomatik der Sprachwissenschaften*. Einleitung und Kommentar von E. Ströker. Frankfurt am Main, Vittorio Klosterman.

Buty, Chr., Plantin, Chr. (2009): *Argumenter en classe de sciences. Du débat à l'apprentissage*. Lyon, INRP.

Caffi, Cl. (2000): «Aspects du calibrage des distances émotives entre rhétorique et psychologie». En Plantin, Ch, Doury, M., Traverso, V. (éds), 2000. 89-104.

Caffi, Cl., Janney, R. W. (1994a): «Introduction: Planning a bridge». *Journal of pragmatics* 21. 245-249.

Caffi, Cl., Janney, R. W (1994b): «Toward a pragmatics of emotive communication». *Journal of pragmatics* 21. 325-373.

Calori, F (2002): «*Rendre raison des sentiments: L'invention philosophique du sentiment*». En Coquery E. et Piéjus A. (eds) (2002): *Figures de la passion*. Paris, Réunion des Musées Nationaux. 23-35.

Castel, P.-H. (s. d.): «Émotions, sentiments et affects: un point philosophique, puis psychanalytique»

<<http://ustl1.univ-lille1.fr/culture/ressources/cycle/emotions/emotions.html>>.

Chabrol, Cl. (2000): «De l'impression des personnes à l'expression communicationnelle des émotions». En Plantin, Chr., Doury, M., Traverso, V. (éds), 2000. 105-124.

Charaudeau, P, Maingueneau, D. (2002): *Dictionnaire d'analyse du discours*. Paris, Le Seuil.

Charaudeau, P. (2000): «Une problématique discursive de l'émotion: à propos des effets de pathémisation à la télévision». En Plantin, Ch., Doury, M., Traverso, V. (éds) (2000). 125-156.

Cicerón: *De l'orateur*. Livre II. Texte établi et traduit par E. Courbaud. Paris, Les Belles Lettres. 1ère édition 1928. 4e éd. 1966.

Cicerón: *Tusculanes*. Livre III-V. Texte établi par G. Fohlen et traduit par J. Humbert. Paris, Les Belles Lettres. 1e édition 1931.

Colletta, J.-M. (2000): «Manifestations émotionnelles et conduites narratives chez l'enfant: préliminaires à une étude développementale». En Plantin, Ch, Doury, M., Traverso, V. (éds), 2000 (cederrón).

Cooper, J. M. (1996): «An Aristotelian theory of the emotions». In Rorty A. O. (ed.) (1996). 238-257.

Cosnier, J. (1994): *Psychologie des émotions et des sentiments*. Paris, Retz/Nathan.

Cosnier, J., Huyghes-Despointes S., (2000): «Les mimiques du créateur, ou l'autoréférence des représentations affectives». En Plantin, Chr., Doury, M., Traverso, V. (éds), (2000). 157-167.

Damasio, A. R. (2001): *L'erreur de Descartes. La raison des émotions* [Trad. de l'anglais, *Emotion, Reason and Human Being*, 1994] Paris, Odile Jacob.

Deprun, J. (1998): «Descartes et les tempéraments. Ruptures et continuités». En s. a. (1998): *Caractères et passions au XVIIe siècle*. Dijon, Editions Universitaires de Dijon. 69-74.

Descartes, R. (1649/1988): *Les passions de l'âme*. 1649. Précédé de J.-M. Monnoyer, *La pathétique cartésienne*. Paris, Gallimard.

Dominicy, M. (s.d.): «Perelman et l'école de Bruxelles.»
<http://www.philodroit.be/spip.php?page=article&id_article=452&lang=fr>.

Doury, M., Traverso, V. (2008): «Les activités transactionnelles et les autres: l'hétérogénéité de l'interaction en site commercial.» En Kerbrat-Orecchioni, C., Traverso V. (éds) (2008). 139-177.

Doury, M. (2000): «La réfutation par accusation d'émotion - Exploitation argumentative de l'émotion dans une controverse à thème scientifique.» En Plantin, Chr., Doury, M., Traverso, V. (éds) (2010). 265-277.

Dubois, J., Lagane R., Niobey G., Casalis D., Casalis J., Meschonnic H. (1967). *Dictionnaire du Français Contemporain*. Paris, Larousse.

Ducrot, O. et al. (1980): *Les mots du discours*. Paris, Minuit.

Ducrot, O. (1984): *Le dire et le dit*. Paris, Minuit.

Dupréel, E. (1939): *Esquisse d'une philosophie des valeurs*. Paris, Alcan.

Dupriez, B. (1984): *Gradus. Les procédés littéraires – Dictionnaire*. Paris, UGE.

Eemeren, F H. van, Grootendorst, R. (1992): *Argumentation, communication, fallacies*. Mahwah, NJ, Lawrence Erlbaum.

Eemeren, F H. van, Grootendorst, R. (1996): *La Nouvelle dialectique*. Trad. de l'anglais [*Argumentation, communication, fallacies*] coordonnée par M.-F. Antona et al. Paris, Kimé.

Eemeren, F H. van, Grootendorst, R., Snoek Henkemans, A. F., Blair, J. A., Johnson, R. H., Krabbe, E. C.W., Plantin, Ch., Walton, D. N., Willard, C. A., Woods, J., Zarefsky, D. (1996): *Fundamentals of argumentation theory, A Handbook of historical backgrounds and contemporary developments*. Mahwah, NJ, Lawrence Erlbaum.

Eemeren, F.H. van, Grootendorst, R., Snoeck Henkemans, A.F. (2002): *Argumentation: Analysis, evaluation, presentation*. Mahwah, NJ, Lawrence Erlbaum.

Eemeren F. H. van, Houtlosser, P. (2003): «More about Fallacies as Derailments of Strategic Maneuvering: The Case of *Tu Quoque*».

<web2.uwindsor.ca/faculty/arts/.../ILat25/edited_vanEemerenHoutlosser.doc>.

Eggs, E. (1990): «Zur Logik und Rhetorik des Körpers: Affekte». *Grazer Linguistische Studien* 33/34. 45-62.

Eggs, E. (2000): «Logos, ethos, pathos: L'actualité de la rhétorique des passions chez Aristote». En Plantin, Chr., Doury, M., Traverso, V. (éds), (2000). 15-31.

Ekman, P., Friesen, W.V. (1975): *Unmasking the face. A Guide to Recognizing Emotions from Facial Clues*. Englewood Cliffs, Prentice Hall.

Esquirol, E. (1805/1980): *Des passions considérées comme causes, symptômes et moyens curatifs de l'aliénation mentale*. Paris, Librairie des Deux-Mondes.

Ferreyrole, G. (1998): «Du discours théologique à la réflexion morale: prolégomènes à la concupiscence». En (s. a.) (1998): *Caractères et passions au XVIIe siècle*. Dijon, Editions Universitaires de Dijon.

Fiehler, R. (1990): *Kommunikation und Emotion. Theoretische und empirische Untersuchungen zur Rolle der Emotionen in der verbalen Interaktion*. Berlin/NexYork, de Gruyter.

Figures de la passion. Paris, Musée de la Musique, 2001.

Fraisse, P., Piaget, J. (1968): «Les émotions». In Fraisse, P., Piaget J. (dir.), *Traité de psychologie expérimentale V: Motivation, émotion et personnalité*. Paris, PUF. 86-155.

Frank, R. H. (1988): *Passions within reason. The Strategic role of the Emotions*. New York, Norton.

Frankena, W. K. (1967): «Value and valuation». En Edwards, P. (ed) (1967), *The Encyclopedia of Philosophy*. New York, MacMillan.

Franks, D. D., Wentworth, W. M., Ryan, J. (eds) (1994): *Social perspectives on emotion*. London, etc., JAI Press.

Frijda, N. H. (1993): «Les théories des émotions: un bilan». En Rimé, B., Scherer, K. (éds) (1993). 21-72.

Frijda, N. H. (1993): «Moods, Emotion Episodes and Emotions». En Lewis, M., Haviland, J. M. (eds) (1993). 381-403.

Gaffiot, F. (1934): *Dictionnaire illustré latin-français*. Paris, Hachette.

Galati, D., Sini B. (2000): «Les structures sémantiques du lexique français des émotions». En Plantin, Chr., Doury, M., Traverso, V. (éds), 2000. 75-87.

Galien, (*Traité*): *Traité des passions de l'âme et de ses erreurs*. Suivi de *Que les moeurs de l'âme sont les conséquences des tempéraments du corps*. Trad., introd., notes et commentaires de R. van der Elst. Clichy, G.R.E.C 1993. [Tiré de Galien *OEuvres anatomiques, physiologiques et médicales*, Paris 1834].

Gauchet, M., Swain, G. (1980). *La pratique de l'esprit humain. L'institution asilaire et la révolution démocratique*. Paris, Gallimard.

Gayral, L. (1975): *Sémiologie clinique en psychiatrie*. Rueil-Malmaison, Sandoz.

Ginzburg, C. (1999): *History, Rhetoric and Proof* Hanover & London, University Press of New England.

Goffman, E. (1956/1987): *The Presentation of Self in Everyday Life*. London, Penguin.

Goffman, E. (1981/1987): *Façons de parler*. Trad. de l'américain [*Forms of talk*] par A. Kihm. Paris, Minuit.

Greimas, A. J. (1983): *Du sens II - Essais sémiotiques*. Paris, Le Seuil.

Grosjean, M. (1995): «Sur quel ton le dites-vous?». En Jeannot, G., Joseph, I. (1995): *Les métiers du public*. Paris, CNRS. 159-193.

Gross, M. (1995): «Une grammaire locale de l'expression des sentiments». *Langue Française* 105. 70-87.

Hamblin, C. L. (1970): *Fallacies*. London, Methuen.

Haynal-Reymond, V. (2000): «Manifestation des émotions chez des patients suicidaires». En Plantin, Chr., Doury, M., Traverso, V. (éds), 2000 (cederrón).

Hedge, L. (1838): *Elements of Logick, or a Summary of the General Principles and Different modes of Reasoning*. Boston, Hilliar.

Hénault, A. (1994): *Le pouvoir comme passion*. Paris, PUF

Hénault, A. (2000): «Comment saisir “l'éprouver” en sémiotique textuelle?». En Plantin, Chr., Doury, M., Traverso, V (éds), 2000 (cederrôn).

Hermogène (*Rhét.*): *L'art rhétorique*. Trad. française intégrale, introd. et notes par M. Patillon. Préface de P. Laurens. Lausanne, L'Age d'homme, 1997.

Hume, D. (1739/1991): *Traité de la nature humaine*. Livre 2, *Des Passions*. Introd., trad., bibliographie et notes par J.-P. Cléro. Paris, Flammarion.

Hume, D. (1758/1991): *Quatre Dissertations*. II. *Des Passions*. Introd., trad., bibliographie et notes par J.-P. Cléro. Paris, Flammarion.

Izard, C. L. (1977): *Human emotions*. New York, Plenum Press.

Jakobson, R. (1963): «Linguistique et poétique». In *Essais de linguistique générale*. Trad. et préfacé par N. Ruwet. Paris, Le Seuil.

James, W. (1884 / 2007): «What is an Emotion?». *Mind* 9. 188-205.

Janet, P. (1926/1975): *De l'angoisse à l'extase. Études sur les croyances et les sentiments*. Paris, Société Pierre Janet.

Kallmeyer, W. (Hrsg.) (1996): *Gesprächsrhetorik – Rhetorisches Verfahren im Gesprächsprozess*. Tübingen, Gunter Narr.

Kerbrat-Orecchioni, C. (1980): *L'énonciation. De la subjectivité dans le langage*. Paris, A. Colin.

Kerbrat-Orecchioni, C. (2000): «Quelle place pour les émotions dans la linguistique du XXe siècle? Remarques et aperçus». In Plantin, Chr., Doury, M., Traverso, V. (éds), 2000. 32-74.

Kerbrat-Orecchioni, C., Traverso, V. (eds) (2008): *Les interactions en site commercial: invariants et variations*. Lyon, ENS Editions.

Kleinman, S., Copp, M. A. (1993): *Emotions and Fieldwork*. Newbury Park, Ca., etc, Sage.

Knapp, M. L., Miller, G. R. (eds) (1993): *Handbook of interpersonal communication*. London, etc., Sage.

- Kövecses, Z. (1990): *Emotion concepts*. New York, etc, Springer.
- Kövecses, Z. (1988): *The language of love. The semantics of Passion in conversational English*.
- Lewisburg, Bucknell University Press; London & Toronto, Associated University Press.
- La Rochefoucauld, F VI, duc de (1678/1967): *Maximes*. En La Rochefoucauld, *Maximes...* Texte établi... par J. Truchet. Paris, Garnier-Flammarion. 1967. 3e éd. 1983.
- Lakoff, G., Johnson, M. (1980): *Metaphors we live by*. Chicago, Chicago University Press.
- Lausberg, H. (1960/1973): *Handbuch der literarischen Rhetorik*. Munich, Max Hueber. 2. Auflage.
- Lausberg, H. (1963/1971): *Elemente der literarischen Rhetorik*. Munich, Max Hueber. 4., durchgesehene Auflage.
- Lazarus, R. S. (1984): «Thoughts on the relations between emotion and cognition». En Scherer, K. R., Ekman, P. (eds), 1984. 247-258.
- Le Guern, M., (2000): «Les premiers traités des passions en français». En Plantin, Chr., Doury, M., Traverso, V. (éds), 2000 (article en cederrón).
- Leeman, D. (1995): «Pourquoi peut-on dire *Max est en colère* mais non **Max est en peur*? Hypothèses sur la construction *être en*». *Langue française* 105. 55-69.
- Leibniz, G. W. (1765/1966): *Nouveaux essais sur l'entendement humain*. Chronologie et introduction par J. Brunschwig. Paris, Garnier-Flammarion. [Première rédaction en 1703; première édition en 1765].
- Leventhal, H. (1984): «A perceptual motor theory of emotion». En Scherer, K. R., Ekman P. (eds) (1984). 271-292.
- Lévy, C., Pernot, L. (1997): «Phryné dévoilée». En Lévy C., Pernot, L. (éds) (1997): *Dire l'évidence*. Paris, L'Harmattan.
- Lewis, M., Haviland, J. M. (eds), (1993): *Handbook of emotions*. New York, etc., Guilford Press.

L'invention du sentiment. Paris, Musée de la Musique, 2002.

Littre, E. (1863-1872): *Dictionnaire de la langue française*. Cité d'après le site <<http://francois.gannaz.free.fr/Litre/accueil.php>>.

Locke, J. 1690/[1972] *Essai philosophique concernant l'entendement humain*. Traduit par P. Coste [*An essay concerning human understanding*]. 5e éd. revue et corrigée, reprod. en fac-sim / précédée d'une introd. et suivie de notes d'Émilienne Naert. Paris, J. Vrin, 1972.

Maingueneau, D. (1999): «Ethos, scénographie, incorporation». En Amossy R. (éd.) (1999). 75-102.

Malheiros-Poulet, M. E. (2000): «L'émotion au quotidien dans le feuilleton brésilien». En Plantin, Chr., Doury, M., Traverso, V. (éds), 2000 (cederrón).

Marty, A. (1908): *Untersuchungen zur Grundlegung der allemeinen Grammatik und Sprachphilosophie*. Halle a. Salle, Niemeyer.

Mill, J. S. (1843/1988) *Système de logique déductive et inductive - Exposé des principes de la preuve et des méthodes de recherche scientifique*. Traduit sur la 6e édition anglaise par Louis Peisse. Paris, Librairie Philosophique de Ladrage, 1866. Reproduction P Mardaga, Liège, préface de M. Dominicy.

Moos, P. von (1971): *Consolation. Studien zur mittellateinischen Trostliteratur über den Tod und zum Problem der christlichen Trauer*. Münstersche Mittelalter-Schriften 3/1-4. 4 vol. München.

Mortureux, M.-F. (1993): «Paradigmes désignationnels». *Semen* 8, Besançon, Presses de l'Université de Franche-Comté. 121-142.

Nadeau, R. (1958): «Hermogenes on "Stock Issues" in Deliberative Speaking». *Speech Monographs* 25. 59-66.

Niemeyer, S., Dirven, R. (eds) (1997): *The language of emotion*. Amsterdam, John Benjamins.

Nuchèze, V de, (1995): «La communication en contextes pluriculturels: interrogations méthodologiques». *Cahiers de Praxématique* 25. 14-29.

Parret, H. (1986): *Les passions: essai sur la mise en discours de la subjectivité*. Liège, Mardaga.

Perelman, Ch. (1952): «Acte et personne dans l'argumentation». In *Rhétorique et philosophie*. Paris, PUF 49-84.

Perelman, Ch. (1977): *L'empire rhétorique. Rhétorique et argumentation*. Paris, J.Vrin.

Perelman, Ch. (1961): «Jugements de valeur, justification et argumentation». *Revue Internationale de Philosophie*, 58, 4. 327-335 [Republié dans Perelman Ch. (1972): *Justice et raison*. Bruxelles, Editions de l'Université de Bruxelles].

Perelman, Ch. (1979): *Logique juridique – Nouvelle rhétorique*. Paris, Dalloz.

Perelman, Ch. (1980): «Logic and Rhetoric». In Agazzi, E. (ed), *Modern logic – A Survey*. Kluwer. P. 457-464.

Perelman, Ch., Olbrechts-Tyteca, L. (1950/1952): «Logique et Rhétorique». *Revue Philosophique de la France et de l'étranger*. Repris dans Perelman, Ch., Olbrechts-Tyteca L. (1952): *Rhétorique et philosophie. Pour une théorie de l'argumentation en philosophie*. Paris, Presses Universitaires de France.

Perelman, Ch., Olbrechts-Tyteca, L. (1958/1976): *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*. Préface de E. Bréhier. Paris, PUF 3e éd. 1976, Editions de l'Université de Bruxelles.

Plantin, C. (1990): *Essais sur l'argumentation*. Paris, Kimé.

Plantin, C. (1994): «Fonctions du tiers dans l'interaction argumentative». En C. Kerbrat-Orecchioni et C. Plantin (éds). *Le trilogue*. Lyon, PUL. 108-133.

Plantin, C. (1995a): «L'argument du paralogisme». *Hermès*, 15-16. 241-258.

Plantin, C. (1995b): *L'argumentation*. Paris, Le Seuil.

Plantin, C. (1995c): *L'interaction argumentative*. Synthèse pour l'habilitation à diriger les recherches. Université Lyon 2.

Plantin, C. (2005): *L'argumentation: Histoire, théories, perspectives*. Paris, PUF

Plantin, C. (2009): «A place for figures of speech in argumentation theory». *Argumentation* 23, 3. 325-337.

Plantin, C. (2010): «La personne comme ressource argumentative: éthos et résistance à l'autorité». In Charaudeau P. (ed.), *Discours et société. Identités sociales et identités discursives du sujet parlant*. Paris, L'Harmattan. 55-70.

Plantin, C., Doury M., Traverso V., (éds) (2000): *Les émotions dans les interactions*. Lyon, PUL. (Libro y cederrón).

Plutchik, R. (1984): «Emotions: A general psychoevolutionary theory». En Scherer, K. R., Ekman, P. (eds), 1984. 197-220.

PR = Rey-Debove J. Rey A., Chantreau S., Drivaud M.-H. (1967): *Le Nouveau Petit Robert: Dictionnaire alphabétique et analogique de la langue française*. Editions Le Robert.

Quine, W. v. O. (1973): *Logique élémentaire*. Trad. par J. Largeault et B. Saint-Sernin, Paris, A.-Colin. [*Elementary Logic*, 1941].

Quintiliano: *Institution oratoire*. Texte établi... par J. Cousin, Paris, Les Belles-Lettres. (1975-1980).

Rey, A. (dir.) (1992/1998): *Dictionnaire historique de la langue française*. Le Robert, Paris.

Rigoli, J., (2001): *Lire le délire. Aliénisme, rhétorique et littérature en France au XIXe siècle*. Préface de Jean Starobinski. Paris, Fayard.

Rimé, B. (1993): «Le partage social des émotions». In Rimé, B., Scherer K. (éds), 1993. 270-303.

Rimé, B., Scherer, K. (1993): «Introduction» à Rimé, B., Scherer K. (éds), (1993).

Rimé, B., Scherer, K. (éds), (1993): *Les émotions*. Neuchâtel, Delachaux et Niestlé. (1e éd. 1989).

Rorty, A. O. (ed.) (1996): *Essays on Aristotle's Rhetoric*. Berkeley, etc, University of California Press.

Ruwet, N. (1995): «Être ou ne pas être un verbe de sentiment». *Langue française* 103. 45-55.

Sangsue, J., Scherer, K. R. (2000): «Verbalisation émotionnelle et bien-être physique et psychique de l'adolescent». En Plantin, Chr., Douiry, M., Traverso, V. (éds), 2000 (artículo en cederrón).

Scherer, K. R. (1984): «Les émotions: Fonctions et composantes». *Cahiers de psychologie cognitive*. 4. 9-39. Repris dans B. Rimé, K. Scherer (éds), 1993. 97-133.

Scherer, K. R. (1984): «On the Nature and function of emotion: A component process approach». En Scherer, K. R., Ekman P., (eds) 1984. 293-317.

Scherer, K. R., Ekman P. (eds) (1984): *Approaches to emotion*. Hillsdale, N.J., Lawrence Erlbaum.

Scherer, K. R., Wallbott H. G., Summerfield A. B. (1986): *Experiencing emotion. A cross-cultural study*, Paris/Cambridge, Maison des Sciences de l'Homme / Cambridge University Press.

Searle, J. R. (1972): *Les actes de langage*. Trad. par H. Pauchard. Paris, Herman. [*Speech Acts*, 1969].

Séneca: *Dialogues - De la colère*. Texte établi et traduit par E. Bourgery. Paris Les Belles Lettres (1951).

Sitri, F. (2003): *L'objet du débat. La construction des objets de discours dans des situations argumentatives orales*. Paris, Presses de la Sorbonne Nouvelle.

Solomon, R. C. (1993): *The Passions – Emotions and the meaning of life*. Indianapolis, Hackett.

Staël, G. de (1896/2000): *De l'influence des passions sur le bonheur des individus et des nation*. Paris, Rivages poche.

Teofrasto: «Du complaisant». En *Les Caractères de Théophraste*, traduit par La Bruyère. In La Bruyère, *OEuvres complètes*. Texte établi et annoté par J. Benda. Paris, Gallimard (1951).

Tisseron, S. (1992): *La Honte - Psychanalyse d'un lien social*. Paris, Dunod.

TLLFi = *Trésor de la Langue Française informatisé*. <http://www.cnrtl.fr>.

Toulmin, S. E. (1958): *The Uses of Argument*. Cambridge, Cambridge University Press.

Traverso, V. (1996): *La conversation familière. Analyse pragmatique des interactions*. Lyon, PUL.

Traverso, V. (2000a): «Les émotions dans la confiance». En Plantin, Chr., Doury, M., Traverso, V (eds), 2000. 205–223.

Traverso, V (2003): *Aspects de l'interaction en arabe (dialecte syrien)*. Habilitation à diriger des recherches. Université Lyon 2.

Trottman, C. (1999): *Théologie et noétique au XVIIIe siècle. A la recherche d'un statut*. Paris, Vrin.

Ungerer, F (1995): «Emotions and emotional language in English and German news stories». Document distribué lors du Colloque *The language of emotion*, org. par S. Niemeier et R. Dirven. Duisburg.

Ungerer, F (1997): «Emotions and emotional language in English and German news stories». En Niemeier S., Dirven R. (eds), 1997. 307–328.

Vauvenargues (Réf): *Réflexions sur divers sujets* (1746). In *OEuvres complètes*. Préface et notes de H. Bonnier. Paris, Hachette, 1968.

Vidal, G. R. (2000): *La Retórica de Antífona*. México, UNAM.

Vieira Barbosa, M. (2008): *Interações em sala de aula*. Tesis de doctorado, Universidade Estadual de Campinas.

Vion, R. (1992): *La communication verbale*. Paris, Hachette.

Vosghanian, L. (2002): *Les interactions verbales en site commercial: exemple d'un magasin de retouches de vêtements*. Mémoire de DEA en Sciences du langage, Université Lyon 2. Sous la dir. de C. Kerbrat-Orecchioni.

Walton, D. N. (1992): *The Place of Emotion in Argument*. University Park, Pa., The Pennsylvania State University Press.

Walton, D. N. (1997): *Appeal to Pity - Argumentum ad Misericordiam*. Albany, State University of New York Press.

Whately, R. (1828/1963): *Elements of Rhetoric Comprising an Analysis of the Laws of Moral Evidence and of Persuasion, with Rules for Argumentative Composition and Elocution*. Ed. by D. Ehninger. Foreword by D. Potter. Carbondale and Edwardsville, Southern Illinois University Press.

Whately, R. (1831): *Elements of Logic*. Louisville, Ky., Morton & Griswald.

Wierzbicka A. (1995): «The relevance of language to the study of emotion». Document distribué lors du Colloque *The language of emotion* org. par S. Niemeier et R. Dirven. Duisburg. (Ver Niemeier S., Dirven R. (1997)).

Woods, J., Walton, D. N. (1989): *Fallacies. Selected Papers 1972-1982*. Dordrecht, Foris.

Woods, J., Walton, D. N. (1992): *Critique de l'argumentation. Logiques des sophismes ordinaires*. Textes traduits par M.-F Antona et al. Paris, Kimé.

Zajonc, R. B. (1984): «On the primacy of affect». In Scherer, K. R., Ekman, P. (eds), 1984. 259-270.

En la traducción en español se utilizaron las siguientes versiones de los textos clásicos:

Aristóteles: *Moral a Nicómaco*. Traducción de Patricio de Azcárate. Disponible en Proyecto Filosofía en Español (www.filosofia.org).

Aristóteles: *Retórica*. Introducción, traducción y notas por Quintín Racionero, Madrid, Gredos, 1999.

Cicerón: *Diálogos del orador*. Traducción de Marcelino Menéndez Pelayo. Disponible en <[http://www.upasika.com/docs/helenistica/Ciceron %20-%20Dialogos%20del% 20orador.pdf](http://www.upasika.com/docs/helenistica/Ciceron_%20-%20Dialogos%20del%20orador.pdf)>.

Cicerón: *Tusculanas*. Traducción de Díaz Tendero y Fernández Llera y Calvo. En *Obras completas*, Tomo V, Madrid, Librería de Sucesores de Hernando, 1924. Disponible en Biblioteca Jurídica Virtual (www.bibliojuridica.org).

Quintiliano: *Instituciones Oratorias*. Traducción de Ignacio Rodríguez y Pedro Sandier, Madrid, Librería de la Viuda de Hernando, 1887. Disponible en Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes (www.cervantesvirtual.com).

La Santa Biblia. Versión de Casiodoro de Reina, revisada por Cipriano Valera. Revisión de 1960.