

## **Del *pathos* clásico al efecto *patémico* en el análisis del discurso**

Luisa Puig

El interés que ha suscitado la relación que vincula la lengua con las emociones, en el marco de la lingüística, la teoría de la argumentación y el análisis del discurso, se ha incrementado significativamente en los últimos años. Este trabajo busca examinar, desde diversas orientaciones teóricas, algunos de los problemas que postula la descripción de las emociones en el lenguaje, y ello a partir de los estudios clásicos y hasta las ciencias del lenguaje contemporáneas. En particular se hará referencia a los medios de persuasión (*pisteis*) de Aristóteles, a la interpretación aristotélica del *pathos* de Ekkehard Eggs, a la perspectiva de Catherine Kerbrat-Orecchioni sobre las categorías afectiva y axiológica en la lengua y en el discurso, al “efecto *patémico*” en el análisis del discurso y al papel de la emoción en la interacción argumentativa.

PALABRAS CLAVES: discurso, argumentación, *pathos*.

The relationship between language and emotions has developed quite significantly in the last few years within the framework of Linguistics, Theory of Argumentation and Discourse Analysis. This paper reviews some of the problems that the different theories deal with when trying to describe emotions in language, from the early classics to contemporary theories of language. Special emphasis will be given to Aristotle's means of persuasion (*pisteis*), Ekkehard Eggs' interpretation of the Aristotelian *pathos*, Catherine Kerbrat-Orecchioni's view of affective and axiological categories in language and discourse, the “*pathemic effect*” in Discourse Analysis, and the role of emotion in argumentative interaction.



Luisa Puig

*Instituto de Investigaciones Filológicas, UNAM*

### **Del *pathos* clásico al efecto patémico en el análisis del discurso**

*Tous les phénomènes de la vie étant caractérisés par la présence constante, souvent par la présence dominante des éléments affectifs et volontaires de notre nature, l'intelligence n'y joue que le rôle, d'ailleurs fort important, de moyen; il s'ensuit que ces caractères, en se reflétant dans le langage naturel, l'empêchent et l'empêcheront toujours d'être une construction purement intellectuelle.*

CHARLES BALLY

Como innovador, Bally no pudo desarrollar, compartir o discutir con otros lingüistas sus puntos de vista sobre “esos elementos afectivos que se reflejan en la lengua natural”. Refiriéndose a Saussure, hace la siguiente confidencia (que apareció en el periódico de Ginebra del 10 de abril de 1957):

este maestro incomparable no concedió importancia particular a las cuestiones que más tarde me apasionaron, en especial las que conciernen al lenguaje expresivo, transmisor del pensamiento afectivo.

En este trabajo propongo un breve recorrido sobre algunos de los desarrollos teóricos en torno al lenguaje expresivo. La primera reflexión sobre esta “problemática” —como diría Benveniste— se sitúa en la época clásica.

El origen de la retórica, no sólo de la percepción de cómo funciona la comunicación humana, sino de la disciplina cuyo objeto es el estudio del discurso, sus características y sus efectos, se remonta a principios del siglo v a.C. Desde sus inicios se manifestaron dos ejes de análisis.<sup>1</sup> Por una parte, Corax y Tisias se interesaron en *la pertinencia de las pruebas*. El primero consideraba que al evaluar una tesis, la probabilidad estaba por encima de la evidencia, de ahí el famoso argumento que tomó su nombre, y que consiste en afirmar que una cosa es inverosímil por ser demasiado verosímil. Tanto el maestro como su alumno sostenían, en efecto, que lo verosímil era el instrumento necesario para la persuasión. Paralelamente, se desarrolló otro eje de estudio, de inspiración pitagórica, que daba prioridad a *los poderes encantadores del habla* y, por consiguiente, a la recepción del discurso. La sofística concedió una especial importancia a la adecuación del discurso con el auditorio. La técnica que empleaba Gorgias, llamada la macrología, consistía en considerar que la extensión del discurso debía ser la más apropiada para la persuasión del momento. Para Gorgias, la noción de *kairos* definía ese momento oportuno como:

la articulación de los objetivos del orador con el tiempo, el lugar y las circunstancias del auditorio al que se dirige, en un proceso que tiene como objetivo la producción de un discurso conveniente (*prepô*), es decir que combina armoniosamente la expresión y el tema, la forma y el contenido.<sup>2</sup>

A la vez, su predilección por el empleo de la antítesis también mostraba la importancia que daba a la recepción del discurso:

<sup>1</sup> Carrilho 1999, 20 y ss.

<sup>2</sup> Carrilho 1999, 25.

dado que siempre es posible hacer dos afirmaciones antitéticas sobre cada tema, la consideración del *kairos* permite resolver el dilema y elegir, entre las alternativas, la verdad relativa.

Estos dos ejes dominaron el carácter que adoptó desde sus inicios la retórica, asumiendo, a la vez, como afirma Manuel María Carrilho, la distinción que introdujo Parménides entre la verdad, es decir, el razonamiento riguroso y la opinión, que se identificaba con la palabra engañosa.

Según Pierre Aubenque,<sup>3</sup> Aristóteles estuvo profundamente atraído por los sofistas y los rétores, aquellos sabios en el manejo de un arte que, más que un saber abstracto, suponía la experiencia de las relaciones humanas. De ahí que, de acuerdo con este autor, Aristóteles no defiende una retórica filosófica al estilo del *Fedro* de Platón, sino que recoge la herencia de los sofistas al considerar que la retórica es el mediador necesario cuando se trata de dilucidar sobre los hechos que conciernen a los hombres.

En sus dos primeros libros de la *Retórica*, Aristóteles desarrolla la *invención*, la parte que concierne la elección de la materia sobre la que tratará el discurso. Ésta no sólo se refiere a las cosas sobre las que se hablará, sino también al conjunto de procedimientos lógico-discursivos que moldean el desarrollo del discurso, es decir, los *topoi* más adecuados para orientar el movimiento argumentativo, lo que incluía, por consiguiente —en lo que tocaba, en particular, al género judicial— las pruebas. El estagirita distingue dos clases de pruebas: las artificiales y las inartificiales (o las artísticas y las no artísticas). Las primeras se refieren a la evidencia directa, mientras que las segundas son las que el orador construye mediante su arte que, además de que en la práctica consistían en argumentos de probabilidad, en el sistema aristotélico se dividen en tres tipos: el *ethos*, el *pathos* y el *logos*.

<sup>3</sup> Aubenque, *apud* Carrilho 1999, 41.

Las pruebas administradas por medio del discurso son de tres especies: las primeras consisten en el carácter del orador; las segundas, en las disposiciones en las que se pone al oyente; las terceras en el discurso mismo, porque demuestra o parece demostrar (Aristóteles, I, 1356 a 1).

Para Carrilho,<sup>4</sup> la gran innovación de la *Retórica* consiste en la sistematicidad con la que integra estos tres elementos fundamentales del discurso: quién habla, qué argumento presenta en su discurso y a quién se dirige.

Sin embargo, diversos autores coinciden en señalar que la tríada *ethos*, *pathos* y *logos* es, si no incompatible, por lo menos muy conflictiva. Michel Meyer<sup>5</sup> afirma que “la explosión de la retórica es contemporánea a su acto de nacimiento”, paradoja que se relaciona con el hecho de que Aristóteles nos legó una retórica agitada entre la argumentación y la estilística, un *logos*<sup>6</sup> apto tanto al razonamiento lógico como a la movilización de pasiones, sin entender cómo es posible tanta versatilidad.

De ahí la importancia que tiene, para el discurso en su conjunto, evidenciar la manera como se relacionan estos tres aspectos que la componen. Carrilho habla de una complementariedad, aun cuando se trate de una articulación compleja:<sup>7</sup> la fuerza persuasiva de un discurso depende de cómo presenta una argumentación (*logos*), concebida tomando en cuenta al auditorio, de manera que incida en éste (*pathos*), considerando

<sup>4</sup> Carrilho 1999, 47.

<sup>5</sup> Meyer 1999, 8-10.

<sup>6</sup> No hay que olvidar que la “palabra griega para el lenguaje es *logos*, un concepto ambiguo y a veces místico que puede hacer referencia a una palabra, o a varias, o a todo un discurso, o bien puede ser utilizada de manera abstracta para indicar la significación que se encuentra tras una palabra o una expresión, o bien el poder de pensar y de organizar, o bien el principio racional del universo o incluso la voluntad de Dios. A nivel del hombre este concepto abarca el pensamiento del hombre y su función en la sociedad e incluye igualmente la creatividad artística y el poder de la personalidad”, Kennedy 1974, 8.

<sup>7</sup> Carrilho 1999, 51.

la forma como el orador logra resaltar los rasgos pertinentes de su carácter (*ethos*).

Articulación que, según sea la perspectiva que se adopte, acordará mayor importancia a uno de los aspectos sobre los otros dos.<sup>8</sup> Así, al situarse desde el punto de vista del orador, el objetivo primordial se centrará en la voluntad de agradar, persuadir, seducir, convencer, independientemente de llevarlo a cabo por medio de un bello discurso o de argumentos racionales. Al adoptar el punto de vista del auditorio, lo que se busca es descifrar las intenciones del orador y, por ende, su carácter, como también determinar las inferencias que es posible hacer a partir del enunciado literal. Por último, desde el punto de vista del mensaje, lo importante es resaltar el sentido lingüístico, las condiciones pragmáticas de su ocurrencia, las marcas de los implícitos, el tipo de discurso empleado, etcétera.

En este trabajo adoptaré, pues, la perspectiva del *pathos*, lo que me llevará a reflexionar sobre la recepción del discurso y, en particular, sobre las emociones.

Las emociones han sido objeto de diversas aproximaciones. Es posible hablar de una psicología de las emociones, que se centra en el individuo y se interesa en dar cuenta de sus diversas reacciones sensoriales, de sus disposiciones humorales o caracteriales. También se ha desarrollado una sociología de las emociones, que estudia los comportamientos de los hombres a partir de las regulaciones y de las normas sociales. En fin, las emociones también conciernen las ciencias del lenguaje. Yo me limitaré a hablar sobre algunas de las teorías clásicas y modernas que abordan el estudio de las emociones en el lenguaje.

Como aclara Patrick Charaudeau,<sup>9</sup> el análisis discursivo no puede acceder al estudio de la emoción en tanto que realidad que experimenta el sujeto; puede en cambio estudiar el proceso discursivo por medio del cual se pone de manifiesto una emo-

<sup>8</sup> Meyer, *apud* Carrilho 1999, 51.

<sup>9</sup> Charaudeau 2000, 136.

ción; considerarla en tanto que un “efecto enfocado” (o al que supuestamente se apunta) sin poder constatar el “efecto producido”. En las ciencias del lenguaje, las emociones se estudian fuera de lo experimentado y sólo como lo que posiblemente resintió un determinado sujeto en una situación particular.

Desde los clásicos, todo buen orador o dramaturgo era consciente de la importancia que tenía evocar subrepticamente en su discurso diversos sentimientos, estados de ánimo y emociones. Para Aristóteles, las pasiones son

todas esas cosas que al modificarnos producen diferencias en nuestros juicios y que están seguidas de pena y de placer, como la cólera, la compasión, el miedo y todas las otras emociones de este tipo, así como sus contrarios (Aristóteles, II, 1378 a 19-22).

Definición que, como señala Carrilho,<sup>10</sup> muestra que para el estagirita la pasión está animada por el *logos*, el cual, en respuesta, es a su vez influenciado por la primera.

El estudio de esta segunda prueba, el *pathos*, que Aristóteles promovió, de un simple elemento de la peroración a una forma determinante de prueba artística, estuvo marcado, como explica George Kennedy,<sup>11</sup> por la influencia de Platón. En el *Fedro*, Sócrates critica los manuales sofísticos y afirma que la única retórica verdadera es aquella basada en el conocimiento de la mente. En la primera mitad del libro segundo de la *Retórica*, Aristóteles se adentra en el estudio de la *psicagogia*, el arte de encantar el alma; reflexiona sobre cuál debe ser la disposición de la mente para suscitar una emoción, las personas a las que se dirige y las ocasiones que la producen. Estudia sentimientos como la cólera, la mansedumbre, el miedo, la confianza, la codicia, el impudor, el amor, el odio, la vergüenza, la emulación,

<sup>10</sup> Carrilho 1999, 50.

<sup>11</sup> Kennedy 1974, 94.



la compasión, la beneficencia, la indignación y el desprecio, resaltando la importancia de profundizar en este conocimiento.

Hay, por consiguiente, toda una serie de factores que es necesario considerar al estudiar el *pathos*. Desde luego, los procedimientos lingüísticos y argumentativos que suscitan determinados sentimientos. Pero también el *ethos* del locutor, puesto que este último es quien provoca, a través de su “escenificación discursiva”, dichos estados de ánimo. Por otra parte, no hay que olvidar que el *ethos* aristotélico también concierne, como lo señala Kennedy, el carácter del auditorio,<sup>12</sup> al cual el orador debe adecuar su lenguaje y su argumentación, de manera que produzca en el interlocutor los sentimientos deseados. Es igualmente importante tomar en cuenta las situaciones propias que desencadenan cada emoción.

Roland Barthes explica que Aristóteles define cada pasión en su *habitus*, es decir, a partir de las disposiciones generales de ánimo que la favorecen, tomando en cuenta quién o qué la provoca, y de acuerdo con las circunstancias que suscitan su cristalización.

[...] todas esas pasiones son voluntariamente tomadas *en su banalidad*: la cólera es aquello que todo mundo piensa sobre la cólera, la pasión no es más que lo que se dice de ella: lo intertextual puro, la ‘cita’ [...]. Para Aristóteles, la opinión del público es el dato primero y último; no hay en él ninguna idea hermenéutica (de desciframiento); para él las pasiones son pedazos de lenguaje ya hechos que el orador debe simplemente reconocer; de ahí la idea de un *esquema de pasiones [grille des passions]*, no como una colección de esencias sino como una reunión de opiniones (Barthes 1970, 212).

A la psicología reductora actual, que busca lo que hay detrás de lo que dicen las gentes, Aristóteles substituye una psicología retórica clasificatoria, que distingue lenguajes.

<sup>12</sup> Kennedy 1974, 92.

Ekkehard Eggs,<sup>13</sup> por su parte, propone un modelo del *pathos* a partir de su interpretación de la teoría aristotélica; modelo que comprende tres instancias: la tópica de las pasiones, la semiología de las pasiones y la ética de las pasiones, y que se basa en los tipos de interacción comunicativa —los escenarios, en términos pragmáticos modernos— que los sujetos hablantes construyen, evalúan, modifican y reconstruyen de forma iterativa.

Este modelo plantea una serie de postulados.

1. Es necesario describir el léxico de las emociones atendiendo a las diferencias inherentes a cada lengua en particular, a sus escenarios estandarizados y lexicalizados, a sus propiedades estructurales y sintácticas, dado que no se trata de un campo nocional homogéneo, lo que Aristóteles ya corroboró al analizar, por ejemplo, la *nemesis*, es decir, la *indignación*.

Al respecto, se ha señalado que los dos análisis aristotélicos de la *nemesis* se oponen: mientras que en la *Retórica* el esta-girita afirma que este sentimiento nace cuando la otra persona se encuentra en una situación de “felicidad no merecida”, en la *Ética a Nicómaco* considera que el simple rasgo “no merecido” es el que evoca la indignación. Para Eggs, Aristóteles no se está contradiciendo porque, desde el punto de vista lingüístico, la *compasión* y la *indignación*, en tanto que sustantivos, mantienen, en efecto, una relación de oposición que, según sean los empleos, se neutraliza. Relación en la que la *compasión* es el término marcado, siempre denota una “desgracia no merecida”:

*Las víctimas inocentes de Irak son una muestra de la falta de compasión del hombre hacia sus semejantes.*

Mientras que la *indignación* puede oponerse a la *compasión* y denotar una “felicidad no merecida”:

<sup>13</sup> Eggs 2000, 28-30.

*Los ciudadanos no pueden más que sentir gran indignación ante la completa impunidad de que gozan los poderosos en muchos países.*

O denotar, como la *compasión*, una “desgracia no merecida”:

*Indignación es lo que provoca la ablación del clítoris de los 130 millones de niñas y mujeres en África.*

E incluso ser neutra, es decir, referirse sólo a lo “no merecido e injusto” e implicar una despersonalización, producto de una racionalización, una “descorporalización de la afectividad”. En este caso, ya no se trata del otro en su desgracia, ni de la desgracia del otro, sino sólo de la injusticia a la que se refieren ambos términos:<sup>14</sup>

*Sin la compasión y la indignación no es posible dirigir un país.*

2. Desde el punto de vista de la lógica y de la psicología social, a cada descripción léxica corresponde un topos del tipo “Si se tiene un escenario del tipo X, se tendrá una emoción del tipo Y”. El conjunto de estos *topoi* constituyen la tópica de las pasiones de una sociedad, a la que recurren los sujetos hablantes para interpretar una determinada emoción y para hacer uso de ella en sus argumentaciones. Así, Aristóteles analiza el miedo como:

una pena o perturbación consecutiva a la imaginación de un mal por venir que puede causar destrucción o pena [...]; y estos males no nos aparecen demasiado lejanos, sino próximos e inminentes (Aristóteles, *Retórica* II, 1382 a21).

<sup>14</sup> Eggs 2000, 24.

Nicolas Ruwet hace una reflexión similar al considerar que la humillación implica que la situación que causa este sentimiento tiene que ser necesariamente pública.<sup>15</sup>

3. La tónica de las pasiones se complementa con una semiología de las pasiones que se encarga de dar cuenta de los índices corporales a los que frecuentemente se asocia cada emoción: entonación, mímica, gestualidad, etcétera.

4. A estos dos sistemas que permiten conocer en qué situaciones se desencadenan las pasiones y de qué manera se expresan por medio del habla y del cuerpo, Aristóteles integra el *ethos* que, de acuerdo con Eggs, reviste dos modalidades: el objetivo y el subjetivo. El primero concierne las costumbres, preferencias, deseos, las formas de expresión de las pasiones características de una nacionalidad, edad, sexo, etc. El segundo se refiere a las actitudes voluntariamente adquiridas a lo largo de la vida: uno se vuelve mezquino, colérico, imparcial, agradable, valeroso, descortés, odioso, aburrido, encantador, etc. De esta manera, para ser percibido como alguien educado, autoritario, justo, maléfico, etc., es necesario mostrar, en determinados escenarios, una serie de *emociones* y de actitudes.

Como ya mencioné, al describir las pasiones Aristóteles también trata el carácter del interlocutor, quien reaccionará de manera diferente ante las situaciones según se trate de una persona de buen o de mal carácter. Así, frente a una situación de “felicidad merecida” del otro, el hombre de buen carácter reaccionará con una *alegría justificada* o simplemente no mostrará ninguna reacción, mientras que el hombre de mal carácter reaccionará con *envidia*. Análisis que nos remite a lo que dijo Barthes sobre el esquema de las pasiones que propone Aristóteles, el cual corresponde con “pedazos de lenguaje”. De ahí que la lengua misma justifique que oraciones como:

<sup>15</sup> Ruwet, *apud* Eggs 2000, 16.

*Es un buen hombre, por lo tanto se alegrará de tu buena fortuna.*

sean aceptables, frente a oraciones dudosas como:

\* *Es un buen hombre, por lo tanto te envidiará tu buena fortuna.*

5. Los sujetos hablantes tienen una serie de ideas normativas sobre cuál es la manifestación justa y adecuada de una emoción en un determinado escenario. Eggs llama *ética de las pasiones* a este sistema de evaluación que regula la tónica y la semiología de las pasiones. Como su autor lo indica, se trata de un sistema especulativo pero que (como vimos hace un momento) las lenguas naturales confirman constantemente en las interacciones comunicativas que se desarrollan en todos y cada uno de nuestros quehaceres cotidianos.

En la actualidad el *pathos* ha sido objeto de estudio de una gran diversidad de corrientes lingüísticas y también argumentativas. Hablaré brevemente sobre ambas perspectivas.

A principios del siglo xx, como mencioné, Charles Bally fue pionero en conceder un lugar preponderante al lenguaje expresivo. Para este lingüista, toda oración comunica un pensamiento y el pensamiento es una reacción subjetiva a una representación objetiva. La modalidad es “el alma de la frase”, comunica “los matices más diversos del juicio, del sentimiento y de la voluntad”.<sup>16</sup> Para este lingüista la estilística estudia “el lenguaje en tanto que expresión de los sentimientos e instrumento de acción”.<sup>17</sup>

La mayoría de las corrientes lingüísticas coinciden en considerar que los procedimientos del lenguaje transmisores potenciales de la emotividad son de muy diversa índole. De hecho, la

<sup>16</sup> Bally 1977, 36.

<sup>17</sup> Bally 1977, 11.

afectividad es un dominio difícilmente definible, delimitable, con marcadores vacilantes. Podemos encontrar desde los procedimientos de orden fonético y prosódico, las interjecciones y las exclamaciones, que constituyen verdaderos híbridos, a medio camino entre la lengua y el habla, las oraciones exclamativas, los sufijos diminutivos, aumentativos y despectivos, los hipocorísticos, los procedimientos de intensificación, de énfasis, el orden de las palabras (por ejemplo, la anteposición del adjetivo), la oración segmentada y las construcciones dislocadas, la elipsis y el asíndeton, la repetición, el vocabulario, los insultos y las maldiciones, los tropos y las figuras, el hecho de retomar el discurso, hasta incluso cualquier palabra o cualquier construcción que, en un determinado contexto, puede llegar a cargarse con una valoración afectiva.

En lo que concierne al vocabulario afectivo, Catherine Kerbrat-Orecchioni<sup>18</sup> señala dos problemas a los que las teorías lingüísticas han dado diversas respuestas.

Por una parte, ¿los valores afectivos (que en general se consideran sentidos connotativos en oposición con los sentidos cognoscitivos) conciernen la lengua o el discurso? Para algunos autores, como Umberto Eco,<sup>19</sup> ciertos sentidos afectivos han gradualmente llegado a formar parte del sistema común de los hablantes, mientras que otros sólo son idiolectales. Así, podríamos decir que la connotación emotiva asociada en la actualidad a la palabra *terrorismo* forma parte del código.

Por la otra, ¿es posible distinguir la categoría afectiva de la axiológica? Mientras que en algunos casos la frontera entre estas dos categorías es clara, en otros, ambas categorías coinciden. Por ejemplo, es posible expresar una actitud emocional sobre algún objeto sin que corresponda con un juicio de valor:

*¡Detesto las rosas rojas!*

<sup>18</sup> Kerbrat-Orecchioni 2000, 41-43.

<sup>19</sup> *Apud* Kerbrat-Orecchioni 2000, 41.

Y lo mismo puede suceder a la inversa:

*Es indudablemente un buen trabajo pero no me atrae.*

Expresan, en cambio, a la vez un compromiso afectivo del locutor y un juicio de valor, calificativos como *admirable* o *despreciable*.

Los axiológicos no intrínsecamente afectivos pueden devenirlo durante el discurso, por medio de una determinada construcción o de una prosodia adecuada. En *Pero ¿es realmente bonito, muy, pero muy bonito!* el locutor en realidad está dando rienda suelta a su emotividad.

Los valores axiológicos y afectivos están tan imbricados que fácilmente es posible pasar de una interpretación afectiva a la axiológica. Así, en oraciones como *Me gusta mucho tu casa*, la apreciación personal puede interpretarse como un cumplido, es decir, como una valoración objetiva.

Pasemos ahora al discurso. Como bien señala Kerbrat-Orecchioni,<sup>20</sup> una propiedad incuestionable de la emotividad en el lenguaje es su carácter interactivo. La emoción entabla con el alocutario una interacción fundada en la transmisión verbal del sentimiento. El alocutario resiente empatía con el locutor que le revela sus más íntimos sentimientos. Con el desarrollo de las perspectivas interaccionistas en lingüística, se otorgó un lugar preponderante al lenguaje emotivo, que ya no fue percibido como un reducto de la experiencia íntima del sujeto, sino en su dimensión comunicativa, es decir, en tanto que una experiencia compartida, intersubjetiva. Esto permitió reconsiderar los planteamientos clásicos sobre la necesidad de adaptar el discurso al otro (el *ethos* del auditorio) y a la situación de comunicación (el *kairos*). Lo que llevó al estudio de los diversos mecanismos de regulación, adaptación, negociación, intersincronización de los participantes en el intercambio.

<sup>20</sup> Kerbrat-Orecchioni 2000, 50.

Un problema que pide reflexión es la articulación entre los niveles psicológico (el sentir), cognitivo (las representaciones) y lingüístico (las denominaciones) de las emociones. Al respecto, en el marco del análisis del discurso, Charaudeau<sup>21</sup> propone partir de una serie de postulados psicológicos y sociológicos (postulados que no dejan de formar parte de un debate continuo) para llevar a cabo un tratamiento discursivo de las emociones. En la actualidad se considera que con frecuencia las emociones son de orden intencional, es decir, que no se reducen a una simple sensación, a una pura pulsión irracional, sino que se manifiestan en un sujeto a propósito de algo que se figura, es decir, tienen una base cognitiva, racional; esta racionalidad está ligada a un conocimiento de creencias. Postular que las emociones son estados mentales intencionales que se basan en creencias, lleva a considerar que esta noción se concibe en tanto que una representación psicosocial. Dado que es a través de enunciados como los seres humanos que viven en comunidad dan cuenta de su percepción del mundo y de los valores que atribuyen a los fenómenos percibidos y, de esa forma, de lo que son ellos mismos, se puede hablar de representaciones sociodiscursivas. Estos enunciados circulan entre los grupos sociales y, al compartirse, contribuyen a la configuración de un saber común de creencias, un imaginario sociodiscursivo, dirá Charaudeau.

La emoción puede aparecer en diversos niveles discursivos y es necesario distinguirlos porque, como afirma Ruth Amossy,<sup>22</sup> no todos se identifican con el *pathos* aristotélico. No es lo mismo el sentimiento que expresa un sujeto hablante (*Detesto levantarme temprano*), o el que designa un enunciado al asignar un sentimiento a una tercera persona (*Adora comer siempre con un vaso de tinto*), que aquél que el orador suscita en su auditorio con el fin de lograr sus objetivos persuasivos (*Las mujeres iraníes que salen a la calle con ropa de color se arriesgan a*

<sup>21</sup> Charaudeau 2000, 128-134.

<sup>22</sup> Amossy 2000, 170.



*ser detenidas por la policía*). Además, un locutor inspirado de una gran pasión puede ser incapaz de transmitirla a su auditorio y viceversa. Por consiguiente, ¿cómo un discurso suscita —no necesariamente expresa— y construye una emoción?

El análisis del discurso estudia el proceso discursivo en el que se instauran las emociones en una perspectiva del efecto, es decir, con una filiación aristotélica. De ahí que introduzca la noción de *efecto patémico* para dar cuenta de los diversos efectos (compasión, cólera, dolor, etc.) que puede producir una enunciación, en relación con la organización del *universo patémico* en el que se inscribe cada intercambio comunicativo, es decir, dependiendo de la situación social y sociocultural.

El efecto patémico puede lograrse por medio del empleo de ciertas palabras que describen emociones (*angustia, horror*), por medio de palabras que desencadenan emociones (*asesinato, víctimas, manifestación*), o de manera implícita e indirecta, cuando la situación de enunciación provee con la información necesaria para provocar tal efecto.

Además del análisis de las categorías lingüístico-discursivas, Charaudeau propone una definición del intercambio comunicativo y una metodología para su análisis.

El efecto patémico depende de tres condiciones: la situación de comunicación, el universo de saber compartido y la estrategia enunciativa.

El “dispositivo comunicativo” (su finalidad, los lugares atribuidos de antemano a los participantes del intercambio) debe ser propicio para la emergencia de dicho efecto. Por ejemplo, los dispositivos propios de la comunicación científica no predisponen, *a priori*, a tal efecto; en cambio los de la comunicación de ficción o de las discusiones polémicas, sí.

El “campo temático” en el que se apoya el dispositivo comunicativo debe prever la existencia de un universo de patemización y proponer una cierta organización de los tópicos susceptibles de producir tal efecto. Por ejemplo, en lo que concierne

a la publicidad, tal universo de tópicos sería el de la felicidad y del placer.

En el “espacio de estrategia” que el dispositivo comunicativo deja disponible, la instancia de enunciación debe producir una puesta en escena discursiva con objetivos patemizantes. Tal es el caso, por ejemplo, cuando el discurso de la información da cuenta de la muerte dramática de alguna personalidad del cine o de la política.

Las teorías modernas sobre la argumentación también han tratado el *pathos*. No hay que olvidar que para Aristóteles tanto el *ethos* como el *pathos* juegan un papel determinante en la persuasión. Es indispensable no sólo convencer por medio de argumentos, sino también llegar al corazón y a las emociones del auditorio; en otras palabras, la razón y la pasión van siempre juntas. Posición que ha sido cuestionada por autores como Van Eemeren y Grootendorst y defendida por otros, ya sea con ciertas reticencias como Walton, o sin ellas como Meyer, Amossy, Parret, Plantin y Charaudeau.

Lo que en este caso me interesa poner de relieve es el papel de la emoción en la interacción argumentativa. Es posible no sólo mencionar o suscitar una emoción, sino también argumentarla, dar razones por lo que el locutor siente y por lo que el interlocutor debería sentir. De acuerdo con Plantin, un hecho crudo no determina las emociones; las emociones son entidades lingüístico-culturales que, de acuerdo con el sistema ideológico del locutor, es decir, sus principios al inferir, lo llevarán a argumentar en tal o cual sentido. Para este autor,<sup>23</sup> un mismo hecho puede suscitar sentimientos encontrados y dar lugar a argumentos que apoyarán conclusiones divergentes.

En la política, a menudo tal es el caso. La promoción de ciertas leyes puede provocar, a la vez, orgullo e indignación, como ha sucedido con la Ley de la Memoria Histórica recientemente

<sup>23</sup> Plantin, *apud* Amossy 2000, 174.

en España. Mientras que para el gobierno y algunos partidos ese ordenamiento es digno de elogio y apoyo, porque permite reconocer y ampliar derechos a favor de quienes padecieron persecución o violencia durante la Guerra Civil y la dictadura fascista, en la oposición y en medios de comunicación de carácter conservador se critica la iniciativa alegando que abre viejas heridas, además de que altera material y monumentos históricos, con un afán de venganza.

La emoción del alocutario no sólo se puede provocar de manera implícita o argumentada, sino que también puede corresponder con una reacción que busca refutar la emoción que muestra el locutor en su discurso: el entusiasmo patriótico de Bush justificando la guerra en Iraq se ha refutado con las innumerables reacciones y declaraciones de alarma, indignación o compasión en todo el mundo. Un ejemplo al respecto fue el que sucedió en una aparición pública de la entonces jefa de la diplomacia estadounidense Condolezza Rice, cuando la activista Desirée Ali-Fairooz le gritó, mostrándole sus manos manchadas de rojo: “tienes la sangre de millones de iraquíes en tus manos”.

También es posible que el alocutario refute la emoción que buscaba provocar el locutor en su discurso. Así, la primera iniciativa que tomó como jefe de Estado Nicolas Sarkozy (con un supuesto afán de despertar sentimientos patrióticos y nacionalistas), en el sentido de que se leyera en los colegios de Francia la carta que el militante comunista Guy Môquet escribió a sus padres antes de ser fusilado el 22 de octubre de 1941, propuesta que se inscribe en la sistemática apropiación, por parte del mandatario, de los mitos y símbolos de la izquierda, provocó reacciones polémicas. Como señala *El País*,<sup>24</sup> en París, el día del aniversario del fusilamiento, frente al instituto Carnot, donde cursaba sus estudios el adolescente Môquet, se congregó un

<sup>24</sup> 23 de octubre de 2007.

numeroso grupo de militantes de izquierda para denunciar la “‘recuperación política’ de Môquet, la ‘revisión de la historia’ y el aparente silencio oficial sobre su condición de comunista”. Como afirma este periódico, el adolescente fue elegido para ser fusilado en represalia —junto con otros 26 militantes— por un ataque de la Resistencia que acabó con la vida del *feldkommandant* Karl Hotz, por ser hijo de Prosper Môquet, un conocido diputado comunista. En último término, señalan muchos historiadores, ni siquiera se le puede considerar como un resistente. En este caso, era indispensable fundamentar este rechazo al pretendido *pathos* de la iniciativa emblemática de Sarkozy.

En conclusión, podemos constatar que las emociones, ya sea que se estudien desde una perspectiva psicosocial, retórica, lingüística, discursiva o argumentativa, están en el centro del debate y se reconocen como un factor fundamental de la racionalidad y de la interacción entre los seres humanos.

## REFERENCIAS

- AMOSSY, Ruth, *L'argumentation dans le discours. Discours politique, littérature d'idées, fiction*, Paris, Nathan, 2000.
- BALLY, Charles, *Le langage et la vie* [1925], Genève, Librairie Droz, reimp. aumentada de la 3a. ed., [1965], 1977.
- , *Linguistique générale et linguistique française* [1932], Berne, Éditions Francke Berne, 4a. ed., 1965.
- BARTHES, Roland, “L’ancienne rhétorique. Aide-mémoire”, *Communications*, 16, Paris, Seuil, 1970, 172-223.
- CARRILHO, Manuel Maria, “Les racines de la rhétorique: l’antiquité grecque et romaine”, en *Histoire de la rhétorique. Des Grecs à nos jours*, M. Meyer (ed.), Paris, Le livre de Poche, 1999, 7-82.
- CHARAUDEAU, Patrick, “Une problématique discursive de l’émotion. À propos des effets de pathémisation à la télévision”, en *Les émotions dans les interactions*, Christian Plantin et al. (ed.), Lyon, Presses universitaires de Lyon, 2000, 125-155.

- DANBLON, Emmanuelle, *La fonction persuasive. Anthropologie du discours rhétorique: origines et actualité*, Paris, Armand Colin, 2005.
- EGGS, Ekkehard, “Logos, ethos, pathos: l’actualité de la rhétorique des passions chez Aristote”, en *Les émotions dans les interactions*, Christian Plantin et al. (ed.), Lyon, Presses Universitaires de Lyon, 2000, 15-31.
- KENNEDY, George, *The Art of Persuasion In Greece* [1963], Princeton, New Jersey, Princeton University Press, 1974.
- KERBRAT-ORECCHIONI, Catherine, “Quelle place pour les émotions dans la linguistique du XXe siècle? Remarques et aperçus”, en *Les émotions dans les interactions*, Christian Plantin et al. (ed.), Lyon, Presses Universitaires de Lyon, 2000, 33-74.
- MEYER, Michel, “Introduction” y “Pourquoi une histoire raisonnée de la rhétorique?”, en *Histoire de la rhétorique. Des Grecs à nos jours*, M. Meyer (ed.), Paris, Le livre de Poche, 1999, 5-16 y 245-329.

