

**Manipular las emociones: La retórica de Platón,
Aristóteles y Cicerón**
*Manipulating emotions: The Rhetoric of Plato, Aristotle
and Cicero*

Natalia Bravo Jiménez¹
Universidad Alberto Hurtado, Santiago, Chile
 <https://orcid.org/0000-0001-6061-0722>
nbravoj@gmail.com

Recibido: 07/10/2023
Aceptado: 30/10/2023
DOI: 10.5281/zenodo.10452003

RESUMEN

Tanto Platón, Aristóteles y Cicerón ven en la retórica una conexión con las emociones. La retórica clásica es persuasión y aquél que domine el rango de disposiciones humanas puede adecuar su discurso para lograr su cometido. Es por ello que para estos tres autores el ámbito de las emociones tiene gran importancia. Para Platón, la retórica es psicagogía (*Fedro*. 271d), es la dirección de las almas por medio de las palabras. Luego, para Aristóteles, la retórica consta de tres elementos: *ethos*, *logos* y *pathos* (*Ret.* 1356a). Cada una de ellas versa sobre la relación entre el orador y el oyente: ¿qué debe hacer el orador para mover a quién escucha? Finalmente, con Cicerón el orador se transforma en un verdadero estratega, perfeccionando “las armas” de las que se servirá para cada discurso. El objetivo de este escrito es mostrar como la retórica es una forma de manipulación. Para ello hay que partir de la base, amparada por Aristóteles, de que las emociones influyen nuestros juicios (*Ret.* 1377b30) y a partir de ello, con los tres autores mencionados, mostraré como el saber de la retórica, las emociones y la manipulación están estrechamente relacionados.

Palabras clave: retórica, discurso, manipulación, emociones, juicio.

ABSTRACT

Plato, Aristotle and Cicero all see a connection with emotions in rhetoric. Classical rhetoric is all about persuasion and he who masters the range of human dispositions can adapt his speech to achieve his purpose. It is for that reason that for these three authors the realm of emotions is of great importance. For Plato, rhetoric is psychagogy (*Phaedrus*. 271d),

¹ Estudiante de Magíster en Filosofía en la Universidad Alberto Hurtado. Cuenta con diversas publicaciones en torno a Foucault y Nietzsche. Además, ha participado en congresos abordando temáticas como la moda, la retórica, el poder y filosofía chilena.

it is the guidance of souls by means of words. Then, for Aristotle, rhetoric consists of three elements: *ethos*, *logos* and *pathos* (*Rhet*, 1356a). Each of them deals with the relationship between the orator and the listener: what does the orator has to do in order to move the listener? Finally, with Cicero the orator becomes a real strategist, perfecting his “weapons” which will be used for each speech. The aim of this paper is to show how rhetoric is a form of manipulation. To do so, we must start from the premise, supported by Aristotle, that our judgments are influenced by our emotions (*Rhet*. 1377b30) and from there, with the three mentioned authors, I will show how the knowledge of rhetoric, emotions and manipulation are closely related.

Keywords: rhetoric, discourse, manipulation, emotions.

Introducción

El arte de la oratoria es uno de gran importancia en la época antigua, mas no exento de polémica. Era motivo de sospecha, ya que implica herramientas del lenguaje que pueden ser enseñadas y que a la vez permiten elevar el discurso sin necesariamente atender al contenido de este propiamente tal, sino tan solo adornándolo.

Una de las habilidades de la retórica, que es quizás la más controvertida, implica tener un amplio conocimiento de la naturaleza del alma humana, esto es, de sus emociones. Tanto para Platón, Aristóteles y Cicerón, el dominio de las emociones es de suma importancia para el buen orador. Así como el doctor receta remedios de acuerdo a la enfermedad, el orador arma su discurso entorno a la emoción a la que se encuentra el auditorio. La controversia radica en que esta manera de hacer retórica puede ser calificada como manipulación. Como sabemos, el fin de la retórica es la persuasión, convencer al otro de lo que uno está diciendo. Pero, ¿qué pasa cuando se evocan emociones para cegar a la razón y de esta manera obstaculizar la libre elección? La manipulación emocional tal como la define Nathaniel Klemp (2011) consiste en utilizar fuerzas irracionales y ocultas, de manera intencionada, para afectar las decisiones de otra persona.

En la medida en que el mejor orador sabe utilizar las emociones de manera apropiada y que, como un estratega, mueve los auditorios en el sentido que él quiere, puede ser identificado con lo que ha sido definido como manipulación, ya que fuerzas escondidas operan para coercionar las voluntades de las personas. Tenga una buena intención, como el buen orador en Platón, o no, la capacidad de dirigir por medio de las palabras es una habilidad poderosa, que en el marco de una democracia puede resultar peligroso:

Él que sabía como “ganarse a la gente por medio del discurso” era obviamente un hombre bastante útil y poderoso; y con el ascenso de las democracias, cuando había que ganarse a un grupo grande de personas en las asambleas, la habilidad de la persuasión se convirtió en uno de los principales requerimientos del liderazgo político (Morrow, 1953, p. 236)².

En las siguientes secciones, analizaremos a tres autores clásicos que tuvieron gran impacto en esta disciplina: Platón, por su parte, aporta con la puesta en duda de la retórica como mera adulación, luego con la buena retórica en forma de psicagogía y además problematiza la persuasión en la retórica. Luego, Aristóteles procede a sistematizar este arte, aportando tres categorías dentro de la persuasión *ethos*, *logos* y *pathos* las cuales influenciarán a Cicerón, quien cambia el concepto de *pathos* por el de *perturbationes*, ve la retórica en un sentido bélico y le concede gran importancia a su parte performática. La propuesta de esta investigación es hilar la forma en que se originó el vínculo entre la retórica y las emociones y que desemboca en la retórica como una forma de manipulación.

² La traducción del artículo de Morrow es propia.

Platón: Elogio, psicagogía y persuasión

La relación entre Platón y la retórica es compleja. Diálogos como el *Gorgias* anuncian su rechazo frente a dicha práctica mientras que en el *Fedro*, la formula de manera positiva. Dentro del *Gorgias*, en el marco de la conversación entre Sócrates, Polo y Gorgias, Sócrates identifica ciertas características de la retórica: en primer lugar, que su mayor potencia es la de “producir la persuasión en el ánimo de los oyentes” (*Gorgias*, 453a), mas no la instrucción de nuevos contenidos. Lo cual lo lleva a afirmar que la retórica no se preocupa de los contenidos, pues en tanto que adorna, podría adornar cualquier discurso sin manejar bien los asuntos de los que se hablan. Luego, Sócrates señala que la retórica corresponde a una parte de la adulación, al igual que la cocina, la cosmética y la sofística. El problema que tienen estas prácticas es que aparentan ser arte, pero en realidad no lo son:

Fingiéndose ser el arte en el que se introduce; no se ocupa del bien, sino que, captándose a la insensatez por medio de lo más agradable en cada ocasión, produce engaño, hasta el punto de parecer digna de gran valor (*Gor.* 464d).

La retórica al tratarse de adulación es considerada por Platón como una práctica fea (*Gor.* 464e), ya que se preocupa del placer y no del bien, nuevamente, se trata más de las apariencias que del contenido mismo. Sin embargo, la posición de Platón con respecto a la retórica cambia en el *Fedro*, porque ya no sería una práctica vacía que no alude a conocimientos verdaderos, es más, Platón comienza a delimitar lo que entiende por una buena retórica en contraposición a una mala retórica, comparando la buena con la medicina:

En ambas conviene precisar la naturaleza, en un caso la del cuerpo, en otro la del alma, si es que pretendes, no sólo por la rutina y la experiencia sino por arte, dar al uno la medicación y el alimento que le trae salud y le

hace fuerte, al otro palabras y prácticas de conducta, que acabarán transmitiéndole la convicción y la excelencia que quieras (*Fed.* 270b).

Lo que el pasaje nos dice, es que el experto en retórica es el que tenga conocimiento acerca de alma. Dicho conocimiento, le permitiría saber cuál es el discurso pertinente para la persona a la que le habla, tal como el médico que tiene conocimientos sobre el cuerpo y receta las medicinas que correspondan al caso.

Tanto en *Gorgias* como *Fedro*, Platón desconfía de la retórica entendida como mera persuasión, ya que la manera en que la retórica enseña los procedimientos de la persuasión hacen ver al ignorante como sabio (*Gor.* 459e-d). Por otro lado, cuando la intención es la de educar y la persuasión se usa como medio, Cooper (2004) señala que según Sócrates la buena retórica no estaría completamente desvinculada de la verdad, ya que el conocimiento de las cosas plausibles, que es propio de orador, debe apoyarse en un cierto conocimiento de la verdad: el de la naturaleza de las cosas como la virtud y la justicia y para adquirirlos debe conducirse por los métodos filosóficos que traen luz a dichos conceptos. El problema de lo aparente y lo verdadero surge también al comentar sobre la adulación:

Digo que no es arte, sino práctica, porque no tiene ningún fundamento por el que ofrecer las cosas que ella ofrece ni sabe cuál es la naturaleza de ellas, de modo que no puedo decir la causa de cada una. Yo no llamo arte a lo que es irracional (*Gor.* 465a).

En definitiva, la crítica de Platón va hacia la retórica en la forma de adulación, hacia una persuasión cuyo único fin es proporcionar placer y no realmente un bien. No obstante, si se utilizan los medios adecuados, la retórica en forma de persuasión puede ser altamente beneficiosa. Si dicha práctica efectivamente consistiera en el dominio de la naturaleza de las almas, dígase los diferentes tipos de almas que existen, la retórica

permitiría guiar las almas de manera virtuosa. Esto sería la psicagogía, la nutrición del alma por medio de las palabras (*Fedro*, 271d). Luego, una vez adquirido el conocimiento necesario para ejercer esta psicagogía, Sócrates afirma:

Cuando esté, pues, en posesión de todo esto y sabiendo de la oportunidad de decir algo en tal momento, o de callárselo, del hablar breve o del provocar lástima, y de las ampulósidades y de tantas cuantas formas de discurso aprendiera, y sabiendo en qué momentos conviene o no conviene aplicarlos, entonces es cuando ha llegado a la belleza y perfección en la posesión del arte, mas no antes. (*Fed.* 272a)

Existen, por lo tanto, dos maneras de conducirse en la retórica: una sería la mala retórica, que no se ocupa de la verdad y cuyo único fin es la persuasión. Por otro lado, puede pensarse en la retórica con la persuasión como medio para guiar a las almas, para educarlas y para ello hay que conocer las diferentes almas para elaborar un discurso apropiado. La manera en la que se da esta persuasión es muy particular, por un lado apelo a las emociones pero también a la razón, tal como señala Morrow (1953) a propósito de los cánticos que educan a los niños en las *Leyes*:

Al decir que estos son encantamientos no quiero insinuar, como tampoco creo que lo haría Platón, que estos no apelan a la razón. Son inteligentemente persuasivos; son la persuasión a un nivel alto de intuición racional cargada de emoción (Morrow, 1953, p. 242).

Finalmente, podemos ver que la práctica de la retórica de Platón, utilizada de manera correcta, es una que vincula razón y emoción. Puede ser utilizada de manera positiva: para transmitir valores acerca de la justicia y el bien a otros, a través de un uso elocuente y adornado del discurso con el fin de hacer de la verdad una más digerible para quien escucha. Sin embargo, también ese dominio del discurso es peligroso, en cuanto se trata de manejar las emociones de otros para que el orador introduzca su propio mensaje, sus propios valores, los cuales pueden ser beneficiosos o

perjudiciales para los oyentes (Cooper 2004, Morrow 1953). El conocimiento de las emociones dentro del discurso puede ser considerado como una de las herencias platónicas en la retórica de Aristóteles.

Aristóteles: *ethos*, *logos* y *pathos*

Aristóteles entiende la retórica como un saber del tipo formal-lógico que puede teorizarse y que por consiguiente corresponde a un arte. Dicho arte tiene como principal foco la persuasión, la cual implica convencer a través de pruebas (*pístis*). Dentro de las pruebas por persuasión encontramos las fuentes de los enunciados que corresponden al *ethos*, *pathos* y *logos*. Sobre el lugar de las tres, Aristóteles señala: “[...] unas residen en el talante del que habla, otras en predisponer al oyente de alguna manera y, las últimas, en el discurso mismo, merced a lo que este demuestra o parece demostrar” (*Ret.* 1356a). Se trataría, por lo tanto, de presentar el argumento de la manera más elocuente posible tomando en consideración la disposición misma del orador, el contenido lógico de su mensaje y por último, cómo este dispone a sus oyentes.

En la sistematización de la retórica aristotélica encontramos un arte que se preocupa de presentar de la mejor manera un argumento dependiendo de la situación en la que el orador se encuentre. El objetivo del orador es mover a la audiencia, de aquí la importancia del *pathos*, desde un punto de vista tanto emocional como racional. Aristóteles acepta que la emoción juega un rol importante en los juicios, así lo observa Martha Nussbaum (2003): “Las emociones no son fuerzas animales ciegas, sino partes inteligentes y perceptivas de la personalidad, estrechamente relacionadas con determinado tipo de creencias y capaces, por tanto, de reaccionar ante nuevos estados cognoscitivos” (p. 111). Al hacer tal conexión, Aristóteles comprende que los juicios que emitan los oyentes

dependerán del estado emocional en el que se encuentren, por lo mismo es importante estudiarlas: “las pasiones son, ciertamente las causantes de que los hombres se hagan volubles y cambien en lo relativo a sus juicios, en cuanto que de ellas se siguen pesar y placer” (*Ret.* 1377b–1378a).

Que las emociones afectan los juicios es algo que también señala en la *Ética a Nicómaco*:

Mas parece que hay otra naturaleza del alma irracional, pero que, con todo participa de alguna manera de la razón. En efecto, solemos elogiar el principio racional tanto del hombre continente como del incontinente, así como la parte de su alma que tiene el principio racional —pues los impulsa rectamente y hacia lo mejor—. Pero parece que en ellos hay también por naturaleza otro elemento contrario a la razón que combate a la razón y se resiste a ella. [...] Claro que parece que la parte irracional es doble: la vegetativa de ninguna manera participa de la razón, mientras que la pasional, y en general la apetitiva participa de alguna manera en la medida en que es sumisa y obediente (en el sentido, desde luego, en que afirmamos del padre o los amigos que «tienen razón», no en el de las matemáticas) (*Ética a Nicómaco*, 1102b).

Lo interesante es que en la parte irracional, la parte pasional de igual manera participa de la razón pero en el sentido de ser sumisa y obediente. Aristóteles incluso destaca que este «tener razón» se da tal como se le escucha a un padre o a un amigo. El motivo por el que uno escucharía a un padre o a un amigo, es porque los consideramos dignos de confianza lo que cumpliría la prueba de persuasión por *ethos*, que corresponde al talante del que habla y que debe personificar la sensatez, la virtud y la benevolencia (*Ret.* 1378a). En ese sentido, la parte racional se deja llevar por el otro en el que confía.

Las emociones de acuerdo a los pensadores griegos están en mayor o menor medida vinculadas a las creencias (Nussbaum, 2003). Para Aristóteles, uno siente miedo porque está en la creencia de que existe un peligro externo que le podría llegar a afectar (*Ret.* 1382a), así como

también uno siente compasión cuando un ser querido pasa por un momento doloroso porque considera que esta persona no lo merece (*Ret.* 1386b). Así, el orador debe conocer qué creencias exacerban el tipo de emociones que le pueden servir para ganar su caso, en qué casos resulta importante apelar a la sensación de injusticia, por ejemplo.

El orador no puede por arte de magia inducir una emoción, pero sí puede implantar una creencia por medio del argumento que provoque una emoción que lleve al oyente a lo que él quiere:

Pues el orador no tiene la posibilidad de actuar sobre la fisiología de la gente, de darles drogas o encender fuego en sus corazones. Para que hubiera alguna esperanza de que la retórica llegara a hacer lo que Aristóteles quiere que haga, sería mejor que las emociones pudieran realmente crearse y eliminarse con suficiente seguridad mediante el discurso y la argumentación (Nussbaum, 2003, pp. 116-117).

Con todo este conocimiento acerca de la naturaleza humana, podría decirse que el orador adquiere una habilidad bastante poderosa en cuanto puede implantar creencias por medio de la exacerbación de emociones. Aristóteles, a diferencia de los estoicos, ve las emociones como algo importante para convertirse en una persona virtuosa, es por ello que pueden ser entrenadas, por ejemplo, para tener reacciones adecuadas frente a los peligros:

Y es que la virtud moral concierne a los placeres y a los dolores: por causa del placer realizamos acciones malas, mientras que por causa del dolor nos abstenemos de las acciones buenas. Por lo cual debemos ser educados de alguna manera directamente desde la niñez, tal como dice Platón, de manera que nos alegremos y suframos con las cosas que se debe, pues ésta es la recta educación. (*Et. Nic.* 1104b)

Que las emociones sean constituyentes tanto del carácter como de los juicios, demuestra que estamos frente a un arte que por medio del manejo de las palabras, transforma a las personas, en cuanto puede afectar sus emociones, es más, hace uso de ellas para alterar sus juicios.

Cicerón: Armas, *Perturbatio* y *Decorum*

Cicerón plantea en las *Disposiciones Tusculanas* un cambio de paradigma en lo que refiere a la denominación de las emociones. Mientras los griegos les llaman *pathé*, Cicerón opta por nombrarlas como *perturbationes*:

¿También las otras perturbaciones del alma, es decir, los miedos, los deseos de placeres y los raptos de ira? Se trata poco más o menos de lo que los griegos llaman *pathé*. Yo podría haberlas llamado «enfermedades», y sería una traducción al pie de la letra, pero no encajaría en nuestro uso lingüístico. De hecho los griegos denominan a todas estas afecciones del tipo de la compasión, la envidia, la exaltación y la alegría «enfermedades», movimientos del alma que no obedecen a la razón; nosotros, por el contrario, podríamos denominar a esos mismos **movimientos de un alma agitada**³ con el nombre, apropiado en mi opinión, de perturbaciones (*Tusc.* III, 4, 8).

La elección de palabras como «agitar» y «movimiento» caracterizan la percepción de Cicerón acerca de las emociones. Estas corresponderían a agitaciones del alma, tal como el agua se agita al removerla. Luego, describiendo al hombre sabio señala que:

La función del alma consiste en hacer un buen uso de la razón y el alma del sabio está en una condición tal que le posibilita el hacer el mejor uso posible de la razón, de manera que nunca se halla perturbada (*Tusc.*, III, 7, 15)

Tenemos dos caracterizaciones del alma y las emociones: primero, que las emociones son agitaciones del alma y segundo, que la función del alma es la de hacer uso de la razón, cosa que no puede hacer bien o de la mejor manera posible si esta se halla perturbada.

Si en Aristóteles teníamos que las emociones afectan de alguna manera, mas no completamente a los juicios, Cicerón irá más allá afirmando que

³ El ennegrecido es mío.

lo más importante para el orador es hacer que el oyente “se comporte de tal modo que de la impresión de regirse más por un cierto impulso y desorden psicológicos que por una juiciosa decisión” (*De oratore*, II, 178). Es más importante, continúa Cicerón, ya que las personas son más propensas a tomar decisiones por las emociones que están sintiendo más que inclinarse por lo que es verdadero y/o correcto. El movimiento y la agitación del alma son importantes para comprender la relación entre retórica y emociones de Cicerón, porque es precisamente esa la operación que le corresponde al orador para ganar su caso: agitar el alma. Puesto que una persona que no padezca perturbación alguna decidirá en base a lo que considera correcto, lo cual no es conveniente para el orador, el dominio de los emociones le sirve para elevar su caso.

Por otra parte, hay una visión relativamente bélica en la retórica de Cicerón, en donde, de manera reiterada⁴, compara las herramientas de la retórica con las armas:

Pues en ellos la efectividad del orador se valora —las más de las veces, por incompetentes— en virtud del éxito y de la victoria; donde está presente un adversario armado, a quien hay que herir y hacer retroceder; donde con frecuencia el que ha de decidir sobre la cosa te es ajeno y mal dispuesto o incluso favorable a tu adversario y hostil hacia ti; cuando al tal hay que informarle o hacerle olvidar lo que sabe, o amansarlo, o incitarlo, o dirigirlo, por todos los medios y con el discurso, a donde lo aconseje el momento y la causa (aquí a menudo hay que desviar la simpatía hacia el odio y el odio hacia la simpatía); o cuando, como si de una marioneta se tratase, hay que hacerle girar ora a la severidad ora a la indulgencia, ora a la tristeza ora a la alegría; y hay que hacer uso de seriedad en todos los pensamientos y de ponderación en todas las expresiones. (*De Oratore*, II, 72)

Cicerón muestra al orador casi como un estratega militar:

Mediante una cuidadosa reflexión le doy vueltas con toda mi imaginación para poder husmear con el mejor olfato de que soy capaz cuáles son sus sentimientos, sus opiniones, sus expectativas, sus querencias y las

⁴ Además en *De Oratore* I, 32; II, 84 y III, 200.

posiciones a donde aparentemente se les podría llevar más fácilmente (*De Oratore*, II, 187).

Aquí tenemos una expresión mucho más evidente de la retórica como una forma de manipulación, mucho más que en Platón y Aristóteles, desde luego, en donde Cicerón equipa al orador para defenderse por medio del discurso, utilizando las palabras para disponer al oyente de tal o cual manera, para mover al oyente como una marioneta hacia lo que el orador desee. Para ello, la agitación del alma juega un rol importante dentro del método oratorio de Cicerón, el cual consiste de tres partes:

La primera conquistarse el público, la segunda informarlo, la tercera inflamarlo. De estas tres partes, la primera exige la suavidad del discurso; la segunda, la inteligencia; la tercera, el vigor. Pues es necesario que quien ha de juzgar nuestra causa, o se incline en su simpatía hacia nosotros, o se vea conducido por los argumentos de la defensa, u obligado por sus sentimientos (*De oratore*, II, 29, 129).

Destaca también en la retórica de Cicerón el ámbito performático del discurso: “¿Qué cosa más admirable que un contenido iluminado por el esplendor de la forma?” (*De Oratore*, II, 34). El orador sobresale por su desplante, por su elocuencia, por la manera en la que adorna el lenguaje, aquí yace la importancia del *decorum*: decorar el discurso. Además, se trata de toda una actuación ya que debe encarnar las emociones que busca provocar en el auditorio. Es importante también aparecer como buenos, como sujetos dignos de credibilidad: “incluso cuando defendemos a personas muy ajenas a nosotros, no podemos considerarlos ajenos, si es que de verdad queremos pasar por personas decentes” (*De Oratore*, II, 193). Se trataría, por lo tanto, de ganarse a la audiencia por medio del *ethos*, aspecto en el que Cicerón y Aristóteles difieren (Remer, 2013).

Se hace evidente que la retórica de Cicerón es una más éticamente cuestionable, en donde el orador posee un arsenal de herramientas tanto lingüísticas como performativas para lograr seducir al oyente, para apelar

a su parte irracional en desmedro de su parte racional, tal como afirma Remer (2013): “Cicerón parece establecer la emoción contra la razón, alabando abiertamente el uso de las emociones para frustrar la toma de decisión racional” (p. 403) ⁵.

¿Por qué resulta problemático el vínculo entre retórica y emoción?

Como se ha evaluado a lo largo de este escrito, el orador utiliza el conocimiento de las emociones a su favor y de acuerdo a Aristóteles, las emociones muchas veces están ligadas a las creencias. Nussbaum (2003) como señalamos con anterioridad, muestra que en la retórica de Aristóteles es posible crear emociones a través del discurso.

Esto conlleva a la siguiente pregunta: ¿Las emociones modifican las creencias o las creencias modifican las emociones? El objetivo de la retórica es implantar creencias, hacerle creer a alguien que tal persona es inocente o culpable. Es importante para el orador, por consiguiente, saber leer al auditorio, cuál es su predisposición frente al caso tal como dice Cicerón.

Remer (2013) al evaluar la moralidad del asunto, rememora la postura de Kant respecto al manejo de las emociones en la retórica: “La retórica, no obstante, trata a los oyentes como medios, quitándoles la libertad de escoger sus fines y de razonar por sí mismos” (p. 406). Lo cual conllevaría a que el oyente ya no es dueño de su decisión, en tanto el orador impone sus fines propios modificando las creencias de quienes los escuchan. Para Platón, esto no ha de ser del todo malo: es importante, por ejemplo, en el caso de los niños inculcarles lo que es el bien para que estos se tornen buenos ciudadanos. Sin embargo, la retórica como

⁵ La traducción es propia.

práctica es un arma de doble filo: ¿Qué sucede cuando las intenciones del orador no son tan nobles? El ejercicio de la retórica presenta ciertas ambigüedades morales, en cuanto busca provocar un cierto accionar de las personas, por medio de un conocimiento oculto, lo cual constituiría un tipo de manipulación como fue enunciado en el comienzo bajo la definición de Klemp.

Así, cuando estamos frente a un discurso, quien habla podría querer despertar la ira de las personas contra ciertos grupos, la compasión frente a otros, lo cual puede evidenciarse, por ejemplo, en los discursos políticos cuando se apela a sensaciones de inseguridad, falta de estabilidad, temor, entre otros. Como dice Nussbaum (2003): “Las apelaciones a la emoción se presentan con frecuencia como totalmente «irracionales» en el sentido normativo, esto es, inapropiadas e ilegítimas en el discurso que pretenda ser razonamiento persuasivo (p. 113)”. No obstante, aun cuando son consideradas inapropiadas e ilegítimas, la apelación a las emociones forma parte de los manuales clásicos de retórica. Aristóteles muestra (*Et. Nc.* 1102b) que la parte racional tiende a reprimir la parte apetitiva, mas con el dominio de las emociones por parte del orador, este podría provocar el efecto inverso. La virtud moral (*Et. Nc.* 1104b) está relacionada con lo que nos provoca placer y dolor y es en razón de ellas que obramos de tal o cual manera. La enseñanza de las virtudes modifica, por consiguiente, el carácter. La retórica es utilizada para implantar creencias por lo que sería capaz de modificar el carácter de las personas y en cuanto tiene ese poder e implica un saber, se produce una relación asimétrica entre orador y oyente, siempre y cuando el orador sea exitoso.

Finalmente, también puede problematizarse la cuestión del *ethos* del orador, en particular en Cicerón, quien afirma que lo importante es verse como una persona digna de confianza, es decir, lo importante es lo que aparentamos. Siglos más tarde, Maquiavelo (1991), quien fuera un

gran lector de Cicerón⁶, revoluciona la arena política al aconsejar al Príncipe que no es necesario ser virtuoso, sino tan solo aparentarlo abriendo paso así al “realismo político” donde el «deber ser» pierde relevancia y lo que prima es la apariencia (Cabrera, 2014).

Así, tenemos una disciplina que, desprovista de un marco moral, puede llegar a mover a las personas según las intenciones de aquél que logra manejar la paleta de emociones a su favor con fines que podrían resultar sumamente perniciosos. Aun cuando esta práctica puede rastrearse hasta la filosofía antigua, no deja de ser contemporánea. La manipulación por medio del uso de determinadas palabras para ‘agitar el alma’, en palabras ciceronianas, es un recurso político ampliamente utilizado en la actualidad. Como hemos visto, las palabras mueven, por lo tanto, se hace imparante el cultivo del pensamiento crítico ¿qué esconden las palabras? Se produce un retorno a la enseñanza de Platón: hay que sospechar de las apariencias.

Referencias

- Aristóteles. (2019). *Ética a Nicómaco* (Trad. J. L. Calvo Martínez). Alianza editorial.
- Aristóteles. (1990). *Retórica* (Trad. Q. Racionero). Gredos.
- Cabrera, E. (2014). Una tipología del realismo político. Aproximación desde el análisis conceptual. *Signos Filosóficos*, (31)16, 125-155.
<https://signosfilosoficos.izt.uam.mx/index.php/SF/article/view/529>
- Cicerón. (2002). *Sobre el orador* (Trad. J. J. Iso). Gredos.

⁶ Así lo comenta Skinner (1998) de acuerdo a un relato del padre de Maquiavelo: “Recuerda que pidió prestadas las *Filípicas* de Cicerón en 1477, y su mayor obra de retórica, *La formación del orador*, en 1480. También pidió prestado varias veces el tratado de Cicerón *Los deberes* en 1480” (p. 14).

- Cicerón. (2005). *Disposiciones Tusculanas* (Trad. A. Medina González). Gredos.
- Cooper, J. (2004). *Knowledge, Nature, and the Good*. Princeton University Press.
- Klemp, N. (2011). When Rhetoric Turns Manipulative: Disentangling Persuasion and Manipulation. En W. Le Cheminant y J. Parrish (Ed.). *Manipulating Democracy: Democratic Theory, Political Psychology, and Mass Media*. Routledge (pp. 59-86).
- Maquiavelo, N. (1991). *El Príncipe*. Alianza Editorial.
- Morrow, G. (1953). Plato's Concept of Persuasion. *The Philosophical Review*, (62)2, pp. 234-250. <https://doi.org/10.2307/2182794>
- Nussbaum, M. (2003). *La terapia del deseo: teoría y práctica en la ética helenística*. Paidós Básica.
- Platón. (1987). Gorgias en *Diálogos II*. Gredos
- Platón. (1988). Fedro en *Diálogos III*. Gredos.
- Remer, G. (2013). Rhetoric, Emotional Manipulation, and Political Morality: The Modern Relevance of Cicero vis-à-vis Aristotle. *Rhetorica: A Journal of the History of Rhetoric*, (31)4, pp. 402-443. <https://doi.org/10.1525/RH.2013.31.4.402>
- Skinner, Q. (1998). *Maquiavelo*. Alianza Editorial.