

Las pasiones y las nociones comunes: una perspectiva desde Aristóteles

Laura Victoria Bedoya Garcés

Universidad de Antioquia

“Es necesario que las cosas comunes sean objeto de un ejercicio común. Y al mismo tiempo, tampoco debe pensarse que ningún ciudadano se pertenece a sí mismo, sino todos a la ciudad. Pues cada ciudadano es una parte de la ciudad, y el cuidado de cada parte está orientado naturalmente al cuidado del todo”

(Aristóteles, *Política*, 1337a– 25).

“(…) 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”

(Aristóteles, *Retórica*, 1378 a- 20).

Introducción

En el libro II de la *Retórica* Aristóteles reconoce el papel fundamental que cumplen las pasiones para la construcción de las nociones comunes que edificarán, a su vez, la *polis*. El orador tiene como fin la persuasión del público, a través del movimiento de determinadas pasiones que actúan de acuerdo a la preconcepción de sucesos de la ciudadanía y que dan lugar a las nociones comunes con las que se construye la comunidad o *polis*. Estas preconcepciones, originadas en las pasiones intrínsecas en todos los seres humanos, están relacionadas con una forma común de visión del mundo y comportamiento de la ciudadanía, de manera que el movimiento de las pasiones genera la construcción socio-cultural de lo “político” que compone al hombre en su relación con el otro en tanto es su conciudadano y abarca todas las actividades sociales.

En este sentido, ha de entenderse la *Política* como la puesta en común de determinados modos de vida social y hábitos que se concretan en las acciones que componen la comunidad política, como paradigmas a seguir, de manera que la oratoria se encaminaba a persuadir ciudadanos (*polítes*) que pudieran gobernar en tanto el orador es un ciudadano capacitado para persuadir a la Asamblea popular, capaz de movilizar en sus conciudadanos el placer y el dolor pero también, a través del *logos*, lo justo, lo injusto, lo provechoso y lo nocivo. Por otro lado, Aristóteles precisa en la *Retórica* que es esta última una rama de la dialéctica pero también de la política. Así, en libro II de la *Retórica*, presenta a esta última como un nuevo arte del discurso que responde a las

cuestiones del alma de sus oyentes, esto es, a las pasiones y que, si el orador puede conocer las generalidades que se encuentran intrínsecas en los seres humanos, puede traer a su favor al público que desea persuadir, con el fin de crear juicios comunes que construyen a su vez la *polis*.

Por estas razones, la presente investigación pretende establecer un puente entre las nociones comunes, a partir de las cuales se crea la polis que Aristóteles consideraba como la mejor, la del gobierno de las mayorías, construidas a partir del movimiento de las pasiones, desde la persuasión ocasionada por los oradores en las asambleas.

Las pasiones en la *Retórica*

Como ya es sabido, Aristóteles no hace una teoría de las pasiones porque su objetivo no era hablar de ellas por sí mismas sino descubrir cómo a través de estas el orador podría crear una disposición en su público y segundo, que esta disposición del orador debía llevar a una persuasión en los oyentes, a través del movimiento de las que él identificó como pasiones naturales en los seres humanos –también en los animales, sin embargo, los humanos, al ser dotados de lenguaje y razón, pueden manipular de forma racional dichas pasiones—. Además, para hablar de pasiones, es necesario hablar de persuasión, se sabe que esta se obtiene mediante pruebas: silogismo e inducción, usadas en ciencia, dialéctica y retórica. Los oradores emplean el silogismo, que en retórica es entimema y para la inducción, el ejemplo retórico.

Si bien Aristóteles ha abordado la cuestión de las pasiones en otros de sus tratados¹, es en el libro II de la *Retórica* en el que hace una mayor precisión sobre las mismas y deja un poco más en claro su enfoque y su forma de entenderlas. Aristóteles habla de la ira, la calma, el amor y el odio, el temor y la confianza, la vergüenza y la desvergüenza, el favor, la compasión, la indignación, la envidia y la emulación.

Antes de abordarlas hace una introducción de los elementos subjetivos de la persuasión. La retórica no se valía sólo de los entimemas como la ciencia y la dialéctica (la primera

¹ En *Acerca del alma*: valor, dulzura, miedo, compasión, osadía, alegría, amor y odio. En la *Ética Nicomaquea* habla también de lo irracional (lo que no admite ser de otra manera) y lo racional (cosas que sí admiten ser de otra manera), así como de la amistad y el amor (Cárdenas, 2011). En la *Ética a Eudemo*: indignación, temor, apetito. En la *Magna Moralia*: ira, miedo, odio, amor, envidia, compasión y las que se acompañan de placer y tristeza, aunque varios estudios han afirmado que estas dos obras fueron escritas por algunos alumnos de Aristóteles.

en busca de la verdad, la segunda de la verosimilitud), sino también de pruebas o elementos subjetivos porque el orador necesita credibilidad y necesita que su público se conmueva. Estas pruebas se construyen con base en la observación de las pasiones en los seres humanos.

En este segundo libro, lo que busca Aristóteles es establecer cuáles son las características comunes y generales de las que, según él, son pasiones, ya que son aquellas que generan un movimiento en el alma humana que lleva a su vez a una reacción, toma de decisión, una acción (el mismo hecho de emitir un juicio es ya una acción) y una noción común, de acuerdo a los fines del orador que busque la persuasión. Así, por ejemplo, en un juego de contra posiciones, Aristóteles propone el amor

como la voluntad de querer para alguien lo que se piensa que es bueno – por causa suya y no de uno mismo–, así como ponerlo en práctica hasta donde alcance la capacidad para ello. Además, es amigo el que ama y es, a su vez amado. Y también se consideran amigos los que cree estar mutuamente en esta disposición (*Retórica*, 1380 – 35, 1381^a).

Y concluye esta contraposición afirmando lo siguiente:

De lo dicho queda, pues, claro que es posible demostrar quiénes son enemigos y amigos; hacer lo que sean, si no lo son, o desenmascararlos, si lo andan propalando sin serlo; y también, si son adversarios nuestros por causa de la ira o la enemistad, llevarlos en uno u otro sentido (llevarlos a la condición de amigo o enemigo), según lo que cada cual elija (*Retórica*, 1382a – 15).

Este tipo de conclusiones se hacen comunes a lo largo de los análisis de las diferentes pasiones y son los explícitamente entregados a los oradores como herramientas para que identifiquen el tipo de público al que se enfrentan y puedan persuadirlo convenientemente, además de presentarse a él de forma adecuada.

Un ejemplo más preciso se encuentra en la descripción del miedo². Al momento de hablar de las disposiciones favorables del miedo y el uso retórico de estas, es concreto al

²“(…) el miedo es un cierto pesar o turbación, nacidos de la imagen de que es inminente un mal destructivo o penoso. Porque, no todos los males producen miedo –sea por ejemplo, el ser injusto o ser torpe—, sino los que tienen capacidad de acarrear grandes penalidades o desastres,

afirmar la generalidad de que sienten miedo las personas que piensan que van a sufrir algún mal y ante las personas, cosas o momentos que pueden causar tal daño. Además, no tienen miedo quienes creen que no puede ocurrirles ningún tipo de mal porque están en situaciones de gran fortuna, “de ahí que sean soberbios, despectivos y temerarios, pues de esa condición los hace su riqueza, su fuerza, su éxito social y su poder” (*Retórica*, 1383a), tampoco tienen miedo los que piensan que ya han sufrido todo tipo de desgracias.

Y aquí, la clave para los oradores:

Conviene poner a los oyentes, cuando lo mejor sea que ellos sientan miedo, en la disposición de que puede sobrevenirles un mal (pues también lo sufrieron otros superiores a ellos) y mostrarles que gentes de su misma condición lo sufren o lo han sufrido, y, además, de parte de personas de las que no cabría pensarlo y por cosas y en momentos que no se podrían esperar” (*Retórica*, 1383^a – 10).

El fin último de Aristóteles en la *Retórica* era encontrar el camino necesario frente a los razonamientos requeridos para que el orador pudiese persuadir en la *polis*. Esto se explica cuando se evidencia su idea de establecer parámetros generales de las pasiones con el fin de que el orador tenga las herramientas necesarias para persuadir, además, esto conlleva a una vinculación de las pasiones con la opinión (*doxa*) de la asamblea, la comunidad o la ciudadanía. Ni la ciencia ni la dialéctica incluyen las pasiones, tampoco las legislaciones y las leyes, ya que “las pasiones sólo se presentan cuando se delibera sobre acciones concretas y determinadas” (Cárdenas, 2011, p. 76).

Las nociones comunes en la conformación de la *polis*

En la *Política*, Aristóteles afirma que todos los ciudadanos reunidos pueden deliberar y tomar decisiones que se refieran a casos concretos y aunque haya que tener en cuenta que si se toma a un individuo, este será inferior al mejor, “la ciudad se compone de muchos y como un banquete al que contribuyen muchos es mejor que el de una sola persona, por la misma razón juzga mejor muchas veces una multitud que un individuo cualquiera” (*Política*, 1286^a – 7). En este punto, se entiende entonces su propuesta de que la ciudadanía debe gobernar y deliberar, ya que es más difícil corromper a una

y ello además si no aparecen lejanos, sino próximos, de manera que estén a punto de ocurrir” (*Retórica*, 1382 a – 20, 25).

multitud, “la masa es más difícil de corromper que unos pocos” (*Política*, 1282^a – 8), así, cuando la mayoría se encuentra sometida a la ley (que es para Aristóteles lo universal) podrá evitar el desbordamiento de las pasiones de un monarca, que es la razón que lleva a la corrupción, ya que un individuo no puede comprometerse al autocontrol de las pasiones.

De esta manera, Aristóteles afirma que es preferible la aristocracia a la monarquía, ya que la primera permite dirigir todas las facciones en las que posiblemente se divide la polis cuando los individuos no se encuentran todos de acuerdo con lo mismo y existe la posibilidad de encontrar a un gran número de ciudadanos semejantes en virtud. Sin embargo, al reconocer que la aristocracia está fuera del alcance de muchos, Aristóteles afirma que el mejor estado será siempre el moderado e intermedio, es decir, la democracia, “es evidente que también la posesión moderada de los bienes de la fortuna es la mejor de todas, pues es la que más fácil obedece a la razón” (*Política*, 1295b - 4) y la clase media será la ejemplar ya que “son los que menos rehúyen los cargos y menos los ambicionan, actitudes ambas perjudiciales para las ciudades” (libro 1295b-5). Por otro lado, la soberbia aparece en los extremos: en lo “superbello, superfuerte, supernoble” o lo “muy pobre, muy débil y lo muy despreciable” (*Política*, Libro IV, 1295b-5)

En el libro V de la *Política*, cuando habla de “los medios de asegurar la estabilidad de los regímenes”, Aristóteles afirma que si bien el fin es tener un régimen que asegure la estabilidad de todos sus integrantes, algunos regímenes (tanto aristocracias como oligarquías), han logrado mantenerse no por ser seguros sino

(...) porque los que están en los cargos tratan bien tanto a los que están fuera del gobierno como a los que forman parte de él, intentando no agraviar a los que no participan y atraer hacia el gobierno a los que de entre ellos tienen dotes de mando sin perjudicar a los ambiciosos con la privación de honores ni a la multitud en su afán de ganancia... (*Política*, 1308 a – 5).

Conectando este postulado con los ya expuestos sobre la posibilidad de persuasión a través de las pasiones, Aristóteles lanza una clave para entender el manejo de las últimas, incluso cuando no se busca tener el mejor régimen para todos: conocer las necesidades de cada una de las clases que constituyen la polis que se gobierna, conocer sus deseos y la forma en la que se pueden manipular sus pasiones, contribuye

directamente al mantenimiento de un gobierno estable, aunque, como ya se dijo, no seguro. Luz Gloria Cárdenas trae a relucir una cuestión relacionada con este postulado: si la retórica se encuentra en la *polis* y está relacionada con la política, la persuasión debe encaminarse a juicios adecuados a los fines políticos, sin embargo, cabe la pregunta sobre cómo hacer para que se propicie una construcción y no una destrucción de la comunidad política (2011, p. 63).

Entendidas las pasiones en función de la persuasión y su carácter práctico y la democracia como mejor forma de gobierno en las ciudades, se pueden comprender los siguientes presupuestos. En primera instancia, el enfoque persuasivo se concentra en la formación del juicio de la comunidad a la que el orador se dirige, por esta razón, se sitúa a la retórica en la *polis* porque es allí donde el orador entra en contacto con el auditorio que intenta convencer. Por otro lado, el fin de la retórica será entonces conducir a la formación de un juicio común a todo su público, de manera que “resulta así necesario atender, a los efectos del discurso, no sólo a que sea demostrativo y digno de crédito, sino también a cómo ha de presentarse uno mismo y a cómo inclinará a su favor al que juzga” (*Retórica*, 1377 b – 20). Así, la retórica, según Aristóteles, se sirve de dos pruebas más: las relacionadas con el carácter del orador y otra con la disposición del oyente.

Estas últimos se relacionan con la capacidad del orador para construir en su discurso la demostración, así, podrá asegurarse de ser escuchado, pues es necesario que quien presente las pruebas sea un hombre prudente y virtuoso, esto garantizará que no aconsejará hacer una acción hacia el mal. Por otro lado, frente a la disposición de los oyentes, la persuasión puede ser llevada a cabo solo cuando los oradores conozcan el carácter determinado de sus oyentes, así establecer las premisas adecuadas, a las que sólo se llega mediante el conocimiento de la virtud, no se trata del prestigio que cada orador tenga sino de su capacidad para construir la demostración, además, estos sólo pueden persuadir a sus oyentes si tienen un carácter determinado mediante unas premisas apropiadas, adquiridas mediante el conocimiento sobre la virtud. En este punto, las pasiones actúan entre el orador y los oyentes, creando un vínculo, es decir, los oradores identifican cuál es el estado anímico en el que se encuentra el auditorio y desde allí lo dispone a su favor y lo instruye para la construcción de los juicios. Por ejemplo, el orador, que se presenta como benevolente y amistoso, procura en el oyente una disposición adecuada para que tome su decisión y emita su juicio.

Aquí estriba, entonces, una de las claves para comprender la conjunción entre la política, (la forma de gobierno) y construcción de polis que Aristóteles propone: “cuando un individuo está dominado por la ira o por cualquier otra pasión semejante, necesariamente su juicio está corrompido, mientras que, en el otro caso, es difícil admitir que se irriten y se equivoquen todos a la vez” (*Política*, 1282 a - 8).

La *polis* solo es posible a partir de la formación de nociones comunes sobre lo justo y lo injusto. La retórica contribuye a la formación de juicios relacionados con lo justo, entonces contribuye a la formación de la *polis* y de estas nociones comunes. Además, si para persuadir se utilizan las emociones (haciendo referencia a las pasiones de las que habla en el libro II de la *Retórica*), se exigen pruebas relacionadas no solo con lo cognoscitivo sino también con el lenguaje. Por otro lado, si las emociones se expresan y son pruebas de los discursos retóricos, ellas contribuyen a la creación de nociones comunes y con estas a la *polis*, porque entran en contacto con los criterios de “lo justo, lo conveniente y lo digno”. Así las cosas, se entiende que, para Aristóteles, la construcción de la *polis* radica en la puesta en común de las nociones y conocimiento de las mayorías o la masa, que serán las que, a partir de sus decisiones, puedan gobernar.

Conclusión

Si se parte de la idea que propone Antonio López Eire acerca de que “el hombre es «político» primeramente porque es un animal que vive en comunidad y en segundo lugar porque es capaz de ser hombre de estado” (López Eire, p. 101) y atendiendo a las precisiones dadas anteriormente, en las que Aristóteles le otorga a la política una condición envolvente y casi circular en la sociedad, es decir, abarcadora de casi todas las instancias en la *polis*, se sabrá entonces que la retórica, enfocando la persuasión hacia la construcción de nociones comunes, juicios encaminados a la edificación de esa misma *polis*, tendrá, eminentemente, fines políticos, aunque la política, de acuerdo, nuevamente con López Eire, haya sido entendida por Aristóteles en términos más sociológicos, así como entendió a las constituciones, no sólo como un compilado de leyes sino como “una serie de hábitos de acción social y política, y las leyes que se entremezclan con ellos no son sino expresiones o salvaguardas de este tipo de vida social y política” (López Eire, p. 101).

Aristóteles percibió la aparición de las emociones en el oyente, al momento de someterse a un juicio, a las que recurren los retóricos para manipular las decisiones de

su público, estudio que se encuentra condensado en el libro II de la *Retórica*. Por otro lado, las pasiones se pueden vincular a imágenes, creencias y opiniones, razón por la que los oradores pueden valerse de muchas generalidades al momento de persuadir hacia determinado fin, si se encarga de conocer al público al que se dirige y entiende su dinámica social y el estado en el que se encuentra.

Referencias

Aristóteles. *Política*. Madrid: Biblioteca Clásica Gredos.

Aristóteles. 1990. *Retórica*. (Quintín Racionero, trad.). Barcelona: Editorial Gredos.

Cárdenas, Luz G. (2011). *Aristóteles: retórica, pasiones y persuasión*. Bogotá: San Pablo.

López Eire, A. (s.f.). “Retórica y política. *Retórica, política e ideología: Desde la Antigüedad hasta nuestros días*, vol. III, 99-139.

Martín, J. P. (2014). “Las pasiones y las palabras. Sobre la teoría política de Aristóteles”. *Circe*, 28, 39-55.