



## Jornadas de Investigación en Filosofía

Departamento de Filosofía.  
Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación.  
Universidad Nacional de La Plata

### **Acerca de por qué el discurso (de alguien) es creíble: aproximación a la noción retórica de “eúnoia”**

Graciela M. Chichi (IdIHCS - UNLP-CONICET)

Entre el material más interesante de la última década que se ha ocupado de la *Retórica* está, sin duda, el que se dedica a la cuestión de la persuasión por el carácter.<sup>1</sup> Entre los más autorizados están los estudios de Fortenbaugh y el de Woerther, de los francófonos distinguido, por su originalidad respecto de lecturas habituales, el ensayo de Eggs y, entre los sistemáticos, el de Yoos ciertamente. Traeré a colación las referencias que he seguido con más detenimiento en tren de ocuparme de por qué el discurso de alguien es creíble desde un ángulo específico y detenerme en la noción aristotélica de “eúnoia”.<sup>2</sup>

Aristóteles cuenta a la “eúnoia” a la par de la “frónesis” y de la “areté”, entre los factores que otorgan por igual y simultáneamente credibilidad a quien habla (Ret., II 1, 1378<sup>a</sup>6-16). Su presentación, al comienzo de ese segundo libro, aporta la perspectiva de análisis. Recuerdo ese texto:

“Y dado que la retórica se orienta a una decisión, porque que <los hombres> deciden consejos y el veredicto legal es una decisión, *no sólo es necesario* ver cómo el discurso es demostrativo de la cuestión y confiable, *sino también* que el que habla y el que decide (“tón kritén”) se presenten como cierta clase <de persona>. Tiene efectivamente mucha importancia para la persuasión, no sólo en las asambleas sino también en los procesos legales, que quien habla se muestre como cierto tipo <de persona>, y que <los oyentes>

---

<sup>1</sup> Doy a conocer una versión concisa del escrito con el que participé de la Mesa “Entre la Filosofía y la Literatura: emociones en la recepción trágica y retórica, y su debate en cuestiones de filosofía política”, presentada entre las actividades del proyecto 11H548 UNLP (2010-2011) acreditado bajo mi dirección en el Programa N. de Incentivos (Argentina). Los cuatro trabajos de esa mesa se presentaron el día 28 de abril de 2011 en el curso de las VIII Jornadas de Investigación en Filosofía de la UNLP. Quiero, por fin, agradecer a Martín Argerami, por poner a mi alcance un valioso material.

<sup>2</sup> Sobre la distancia con la tradición latina se pronunciaron los resultados de Fortenbaugh (1996, 147).

piensen que él está dispuesto de cierto modo respecto de ellos, y además de estas <preguntas> si por caso <ellos> también estén dispuestos del algún modo respecto del que habla [que el hablante se muestre en cierta <actitud> es más útil en las asambleas o consejos, mientras que el hecho de que el oyente esté dispuesto de cierto modo <es más útil> en los procesos legales].” (Ret. II 1, 1377b21-32).<sup>3</sup>

Nos servimos de la retórica para tomar una decisión, y este propósito se esclarece mediante las actividades típicas de dos ámbitos de uso o aplicación de esa reflexión.<sup>4</sup> Una es la situación familiar de tener que deliberar un consejo en compañía de otras personas (el texto dice: “deciden consejos”). El segundo ámbito refiere la actividad de tomar una decisión en el proceso de impartir justicia, decisión ésta que corresponde al tribunal – colegiado o popular en los tiempos de la democracia ateniense- y que la retórica enfoca desde la perspectiva del auditorio. En sendos ámbitos son particularmente importantes el recurso a la persuasión por el carácter del orador y el de disponer a los oyentes de cierto modo. Nuestro texto no llama por su nombre a esas pruebas (Ret. I 2, 1356<sup>a</sup>2-6 y 10), sino figuran sus fórmulas alusivas que devuelven genuinas expresiones aristotélicas, también entre corchetes en la edición de Kassel. Sendas pruebas ofrecen recursos alternativos, por igual necesarios, tal como marcan las cursivas de mi traducción, a las pruebas argumentativas en sentido estricto, diríamos.<sup>5</sup> En caso de decidir en una deliberación o en un juicio legal, “no sólo importa ver cómo la prueba es demostrativa y confiable sino también que el orador y el que escucha/decide (“tén kritén”) se presenten de cierto modo” (1377b27-28). Las tres pruebas son necesarias a la hora de decidimos por alguna tesis o medida que fuera confiable. Los tres recursos o pruebas son, como se sabe, modos de conseguir persuasión, que el orador construye y obtiene él mismo por el

---

<sup>3</sup> En cursiva marco lo que mi lectura rescata y entre ángulos lo que entiendo cuando traduzco el texto griego editado por Kassel (1976), que incluye las últimas líneas entre corchetes. Las ediciones al español que revisé están en mis referencias; es más fiel en este caso el inglés de Fortenbaugh (1996, 156).

<sup>4</sup> Como se sabe, el escrito trae dos caracterizaciones del campo de la retórica: el primer capítulo admite que su dominio de objetos es indeterminado, a diferencia de lo que ocurre con las disciplinas específicas, (tal como admite al inicio del segundo capítulo), dado que la retórica, como la dialéctica, son habilidades de argumentar a favor y en contra a partir de cuestiones comunes y familiares a los hombres. Una vez presentada la competencia de la retórica como arte (Ret. I 2, 1355b26-156<sup>a</sup>1), Aristóteles busca ese dominio general distinguiéndolo del de la dialéctica, en cuyo caso la retórica se vale, cito: “de lo que solemos aconsejar” (Ret. 1356b36-1357<sup>a</sup>2), que corresponde al encuadre del libro II que repone mi cita. Dos de mis trabajos editados en la UNLP (Chichi, 2007 y 2008) suman otras observaciones introductorias al escrito de la *Retórica*.

<sup>5</sup> Esto toca el interrogante por el papel de las emociones y el carácter entre las pruebas retóricas. Sprute defiende que las pruebas por el carácter y por las emociones son ajenas al entimema, a juzgar por sus respectivos lugares (“tópoi”) (1982, 168-171). Quien quiera familiarizarse con la cuestión de los lugares en textos aristotélicos encontrará en la nota 32 de uno de mis trabajos (Chichi, 2003) una puesta concisa sobre las tesis relevantes hasta hoy en teoría de la argumentación.

hecho de dominar el oficio y la habilidad de persuadir. Junto a estos tres tipos de “pruebas técnicas”, hay que contar con recursos tales como los juramentos, las leyes, los contratos, expresiones obtenidas bajo tortura, entre otros materiales corrientes en los procedimientos legales en particular (Ret. I 2, 1355b36-38). Por el hecho de estar éstos ya presentes o disponibles, el orador se sirve de ellos o los usa simplemente, no los obtiene o encuentra por el arte de la retórica que domina; de aquí entonces la diferencia haya sido que unas pruebas se usan, mientras que otras –las así llamadas “técnicas, de tres tipos, como repone también la primera cita de mi trabajo- se construyen o se encuentran (I, 2, 1355b35-39).<sup>6</sup>

Ahora bien, lo central de nuestra cita está en la última frase: habría una especialización relativa que observan dos de esas pruebas. Esto es, el persuadir mediante el carácter tiene especial importancia y es más útil en las asambleas que en el ámbito de un proceso legal o juicio; mientras que el recurso de lograr que los oyentes estén en cierta disposición respecto de quien les habla importa más en los ámbitos de los tribunales que en la situación de aconsejar a favor de una medida política. Ahora bien, lo dicho no impide que el orador pudiera servirse de ellas en ambas situaciones. Los ejemplos que aporta Aristóteles seguidamente y que no cité antes avalarían la idea de que las emociones tiñen las apreciaciones u opiniones de quien las experimenta:

“En efecto no parecen las mismas <decisiones>, si <los hombres> aman u odian, si ellos están coléricos o tienen calma, o bien <parecen> completamente distintas o bien difieren en magnitud o grado” (Ret. II 1, 1377b31-1378<sup>a</sup>2).

Este breve pasaje adelanta el rango de efectos que las apelaciones emotivas traen consigo. Puntualizo, entonces, en el marco de una disputa o rivalidad, emociones contrarias o distintas en magnitud llegarían a torcer el parecer de los oyentes sobre el caso hasta volcarse a la contraria. Seguidamente se admite que si a alguien le simpatiza <otra persona>, el primero creerá que no hay injusticia o que es poco el daño, y en caso de la emoción contraria, sucederá lo contrario (Ret. II 1, 1378<sup>a</sup>1-3). Por otro lado, quien desea y espera tiene expectativa de algo agradable, mientras que cuando uno está apático -dice el texto- o de malhumor aparece lo contrario (Ret. II 1, 1378<sup>a</sup>3-6). La breve semblanza alude e ilustra, a decir verdad, los “fines” de las respectivas decisiones (Ret. I 3, 1358b21-30, 1358a36-1358b20). Quiero decir entonces que el auditorio de un pleito decide sobre lo justo o su contrario, pero también sobre el grado de daño; el receptor de un consejo, en cambio, espera escuchar lo agradable o lo mejor en esa situación de uso.

---

<sup>6</sup> La lectura francesa de Roland Barthes contribuyó en mucho a que se afiliara el planteo aristotélico con la operación latina de la “inventio”, por el uso del verbo griego “heurein” en el texto aristotélico. Schüttrumpf (1994, 99-101) y Fortenbaugh (1996, nota 5, entre otros) desestimaron esa filiación.

Así las cosas, Aristóteles no dice todavía que las manifestaciones del orador deberían suscitar esas disposiciones emotivas en los oyentes de las asambleas y de los tribunales a los que alude entre los tres géneros o situaciones admitidas en su reflexión sobre la práctica oratoria. Una consentiría de hecho que servirse de apelaciones emotivas, en caso de tener que acusar o defenderse, hace ciertamente la diferencia; quiero decir, importa a la cuestión de dictar un veredicto o emitir un juicio sobre algún cargo que pesare sobre alguien el hecho de el (discurso del) orador lograrse cambiar el humor de los oyentes y los predispusiera positiva o negativamente a la parte que conviene. Hacia el final del capítulo que reviso se admite lo siguiente:

“las emociones son cosas que importan en relación a las decisiones, toda vez que <las emociones> cambian/ <nosotros> cambiamos <con ellas>, y que a éstas sigue el placer y la pena, tal como la cólera, la compasión, el temor y otras más semejantes y las contrarias a éstas.” (Ret. II 1, 1378<sup>a</sup> 20-23).

En el libro primero decía algo parecido:

“en efecto, no damos una decisión de modo semejante cuando estamos apenados que cuando estamos contentos, amando u odiando: en relación a esto y sólo sobre este punto dijimos que intentaron aportar un tratamiento los escritos actuales con los que contamos.” (Ret. I 2, 1356<sup>a</sup>15-17).

Hay quienes interpretan que haber señalado la frecuencia de uso de las apelaciones emotivas en los tribunales (Ret. II 2, loc. cit.,) entraña una crítica a la respectiva práctica oratoria (Schütrumpf, 1994, nota 17).<sup>7</sup> Se aduce, ahora por otro lado, que la presentación de la prueba por el carácter, que aparece en el primer libro (Ret. I 2, 1356<sup>a</sup>5-14), registra uso especial (legítimo) en la situación del pleito legal, y que Aristóteles la prefiere a esa altura del escrito en lugar de las respectivas alternativas que proveyeron las técnicas de los manuales de la época, que recomendaron, entre otros recursos, el de apelar a la cólera o a la compasión o el de sospechar del adversario (Fortenbaugh, 1996, 151-155, y antes Schütrumpf, 1994, 97-98). El discurso del orador que buscarse persuadir apelando al carácter del involucrado debería mostrar entonces que éste o el imputado fuese bueno (“epieikés”, Ret. I 2, 1356<sup>a</sup>6), de modo tal que el auditorio pudiera desestimar la acción que se le atribuyera. En cambio, si el orador mostrara que tiene un carácter bajo o ruin, el auditorio podría favorecer la atribución contraria (Fortenbaugh, 1996, 155 y nota 15 especialmente). Encuentro particularmente aguda la salvedad de Fortenbaugh de que en esta concepción del carácter sólo cuenta apelar a la “areté” de la persona y con ello

---

<sup>7</sup> Schütrumpf (1994, 97, notas 16, 17 y 19) documenta por qué el “éthos” y el “páthos” quedan como materias fuera del asunto en el prólogo de la *Retórica*, y precisa la pertinencia del primero en el género forense y epidíctico. Tengo un estudio editado (Chichi, 2007) donde me ocupo del tema de la relevancia.

reponer una presentación ingenua del involucrado; mientras que, si se mostrara que el imputado fuera hábil para razonar, susceptible entonces de sabiduría práctica (“frónesis”), podría, por la misma capacidad de cálculo, ser pasible de sospecha de haber cometido algo malo. Lo que Fortenbaugh marca se compadece muy bien con la famosa referencia aristotélica al mal uso de la astucia, que es mera habilidad sobre los medios, y de quien, por falta de hábito moral -de “éthos” en el sentido estricto de “areté”-, no exhibe deseo correcto de lo bueno (EN VI 13, 1144<sup>a</sup>23-34).

En segundo lugar encuentro interesante retener cuál sería la expectativa de un oyente indiferente o apático: no espera que ocurra algo propicio o favorable, dice el texto. La misma reacción exhibiría si escuchara un consejo estando malhumorado (“disjeraínonti”). En cambio, el deseo y la expectativa de algo bueno, que pertenece a quien está entusiasmado con la causa o positivamente predispuesto, indicarían condiciones óptimas de un auditorio bien dispuesto a atender lo que diga quien habla, ante la situación de seguir un consejo o decidirse por un curso de acción; y en esas condiciones el discurso podría ser convincente y eficaz con ellos.

Por fin observo que faltan precisiones acerca de “cómo se presenta de algún modo el orador y el que decide” (“kritén”, Ret. II 1, 1377b24), y de qué modo o por qué de la presentación de quien habla se enlaza o depende la correspondiente expectativa sobre la predisposición de los oyentes. El texto explícitamente dice: “y <los oyentes> *crean* que el orador está dispuesto de algún modo respecto de ellos”, Ret. 1377b27-28, la cursiva es mía, en concordancia con *Ret. I* 9, 1366<sup>a</sup>26). Si fuera ése el caso, quien se presenta de tal modo frente a su auditorio no se desentiende sino, muy por el contrario, espera y cuenta con que se dé cierta disposición emotiva en el oyente.<sup>8</sup> Arriesgo entonces de aquí en más que la noción de “eúnoia” expresa mejor que los otros dos factores mencionados esa relación entre las expectativas del oyente y la presentación del orador.

En lo que sigue me ocuparé de una de las dos referencias aristotélicas disponibles acerca de la estructura retórica del “éthos”, que tanto peso tiene hoy día en la corriente francesa de las modernas ciencias del discurso. Al respecto dejo a salvo las divergencias que corresponden: a juicio del profesor Marc Angenot, quien se cuenta entre los discípulos de Chaim Perelman y es oriundo (como otros renombrados pares de esa escuela) de la capital europea del renacimiento de la retórica, los tratados “intemporales” de retórica ya no tienen vigencia. No resulta aleatorio (tampoco muy perspicaz a esta altura observar) el hecho de que en la zona de influencia intelectual francófona se llegue a tildar de saber

---

<sup>8</sup> Algo de esto admite Schütrumpf (1994, nota 18), que recoge estudios propios que en el mismo sentido aducen la compleja singularidad del tratamiento aristotélico a diferencia del platónico.

arqueológico eventuales estudios sobre los textos que hojeamos.<sup>9</sup> Interesada ciertamente por mi lado en los escritos fundadores de la disciplina retórica, y más ocupada en su historia que en la tarea de deconstruir “historias retóricas”, concedo por lo pronto que las notas que el texto de la *Retórica* reúne sobre las condiciones y causas de un discurso creíble a la hora de dar y seguir consejos en materia política, desde la perspectiva del orador y la del que decide u oyente, responden por cierto a la concepción de la época que Aristóteles sin duda rescató, tal como siguen documentando los estudios más eruditos hasta el presente (Schütrumpf, 1994, nota 9, y Fortenbaugh, 1992 y 1996, por ejemplo). Queda por plantear entonces si esas notas todavía llegan a dar señales de su vigencia, por la sencilla razón de que reflejen las condiciones estructurales del discurso creíble en el contexto de referencia tomado como género. Me pregunto si hasta nuestros días no vale aún que uno/a deposita su confianza en alguien que pueda opinar porque ese alguien abarque la materia u objeto del consejo, que esté dispuesto a hablar sin reticencias al respecto, y que por fin le aconseje de buen grado, aún cuando éste, su interlocutor o asamblea, sepa que no comparten las mismas adhesiones o pertenezcan al mismo partido o facción. En este sentido, la recíproca también valdría: quiero decir: (i) tener conocimientos en el tema como para saber qué aconsejar, (ii) ser sincero/a y no estar dispuesto/a a callar lo que se sabe al respecto, y por fin, dadas sendas condiciones, también ser capaz de (iii) establecer una afinidad con los receptores del discurso (o compromiso con el conjunto) por alguna razón, serían tres condiciones sin las cuales no hay buen consejo que no sea creíble para alguien. Que el interpelado o aconsejado no quiera o pueda seguir ese consejo, por motivos y/condiciones (internos o externos), no comprometería, a mi criterio, la descripción de nuestra fuente antigua sobre las condiciones de la credibilidad de quien imparta consejos, o que el curso de acción no hubiese estado entre los buenos cursos de acción viables en la circunstancia. Sentada la duda sobre la vigencia de las enseñanzas intemporales, presento el texto central sobre la “eúnoia”, que dice lo siguiente:

---

<sup>9</sup> “Los tratados intemporales de retórica ya no tienen vigencia. El objeto de investigación que me impuse a lo largo de los años –y no soy el único- es el estudio de los discursos que se cruzan en un momento dado de la sociedad, de los discursos como hechos históricos, variables por la naturaleza de las cosas. Evidentemente, la retórica es parte esencial de esto...” Hasta aquí, expresiones textuales (2010, 87) que justifican la necesidad de que el retórico o estudioso de los discursos se convierta en un sociólogo o en un historiador, interesado más por los malos entendidos y los cortes argumentativos y cognitivos que por las continuidades o los acuerdos ideales, por los que tanto abogan –añado- los autores alemanes en sus planteos sistemáticos sobre la argumentación. La meta del retórico sería, a juicio de Angenot, el dilucidar las opiniones que en pie de igualdad se imponen en cada época como razonables, y en este sentido pretende alejar(se de) la sospecha relativista (2010, 88). Sobre su materia, él mismo precisaba antes: “retórica es el estudio del discurso en la sociedad desde el ángulo de la argumentación” (2010, 82). Aunque el medio de difusión, del que recojo estas breves señas doctrinarias del profesor Angenot, podría no ser preferible en una investigación, la propia literatura y la difusión de las obras del autor avalan fácilmente las expresiones vertidas.

“Y ciertamente hay tres causas por las cuales los que hablan son ellos mismos creíbles (“pistoús”), dado que ciertamente fuera de las pruebas tantas son <las causas> por las cuales creemos, y estas son la “frónesis”, la excelencia moral (“areté”) y la “eúnoia”; porque <los que hablan> mienten/dicen lo falso ciertamente sobre lo que se habla o se delibera, sea por todas éstas <causas> o por alguna de ellas. En efecto, o bien por falta de inteligencia <los hombres> no opinan correctamente, o bien se da el caso que opinen correctamente pero no dicen lo que creen por maldad, o bien <los hombres> son prudentes y honestos pero no están bien dispuestos (“eúonoí”), por lo cual no es posible que aconsejen lo óptimo, aún cuando lo conozcan.<sup>10</sup> Y además de estas cosas no hay nada. Por lo tanto, es necesario que todo aquél que crea<sup>11</sup> tener estas tres cosas es creíble para los oyentes.” (Ret. II 1, 1378<sup>a</sup>6-16).

Se admite claramente que fuera de los entimemas propiamente dichos o los argumentos en general, hay tres cosas que inspiran confianza y en las que podemos creer. A Aristóteles no se le escapa la contundencia de la experiencia compartida, por lo cual pasa a dar cuenta de la eventual veracidad de ese hecho. Toca entonces, como se espera, explicar por qué tres requisitos son necesarios y “aparte de ellos ninguna otra cosa” para confiar en las palabras de alguien. La explicación consiste entonces en decir qué sucedería si faltara uno de los tres requisitos alternativa y sucesivamente: el resultado sería que en cualquiera de los casos el orador mentiría o dirá lo falso, tanto en un juicio como en una asamblea. Su modo de explicarlo, en suma, recorre efectivamente el camino opuesto y adopta la perspectiva del propio oyente, que sigue lo que dice alguien que, por su parte, no satisfaría entonces alguna de las condiciones.<sup>12</sup>

Si faltara el primer requisito, el de la “frónesis”, por lo pronto, se habría opinado incorrectamente. Hay quienes pensaron, tal como podría esperarse de una interpretación, en el sentido de “frónesis” como capacidad de razonar sobre lo conveniente (Rapp, 2002, 534, Ret. 1366b9-22), o directamente en el saber práctico de la ética aristotélica (Fortenbaugh, 1996, König, 2002, 141, y Woerther, 2005).<sup>13</sup> En cambio, cuando Heidegger leyó este texto en 1924, como parte de las lecciones que dictó en la Universidad de

---

<sup>10</sup> Tovar omitió traducir el *no* (1990, 95).

<sup>11</sup> Retengo el uso del “dokein” no en el sentido de parecer sino de creer, también en *Ret.* II 1, 1378<sup>a</sup>12, uso que se mantiene en los ejemplos de las apelaciones emotivas revisadas en la primera parte del trabajo (*Ret.* II 1, 1378<sup>a</sup>3). Asimismo, entiendo el “parecer” (del griego, “faino”) como “aparecer” en el mismo contexto (1378<sup>a</sup>5), como mostrarse, surgir, no en el sentido de que algo parezca pero que no sea, esto es, de engaño.

<sup>12</sup> Hasta donde sé, solamente Heidegger reparó en esto, en los términos que en adelante traduzco del alemán: “Aristóteles señala el significado concreto de esos tres momentos del “éthos” a partir de lo contrario, por el hecho de que él desmonta el camino opuesto cuando pregunta: ¿por qué en la forma y el modo del darse del orador reside que nosotros recibimos de él la opinión de que él engaña o que se equivoca?” (Heidegger, 2002, 165).

Marburgo, sostuvo que esta línea de la *Retórica* exhibe el caso llano de alguien que no abarcara el tema por falta de formación, alguien que no tuviera la dimensión correcta del asunto, por lo cual la opinión que pudiese formular al respecto no habría estado bien orientada en la cuestión. Tan pronto como el oyente notara esta carencia -dice Heidegger-, pierde la confianza y deja de ser para él bien considerado en la cuestión (2002, 166).<sup>14</sup> Si por tener “frónesis” se entiende entonces la competencia de alguien en un tema y, por otro lado, como de la retórica hay uso político, es claro que en tales casos bien puede entrar en juego el uso de la sabiduría práctica. Sin embargo, sabemos a todo esto que las materias de consejo son amplias y que las cuestiones técnicas -en el sentido de aquello que es especializado en algo- también formarían de hecho parte de la política, si éste fuera el contexto de referencia. El primer requisito nos habla, en suma, del orador que tiene que saber de la materia del consejo de la persuasión por el “éthos”. En un sentido muy cercano al de Heidegger, un estudio reciente –no tan difundido en la literatura habitual del tema- ofrece incluso la noción de competencia (y la de ser razonable, en virtud esto de la misma singularidad y campo de la perspectiva de la frónesis aristotélica) (Eggs, 1999, 35, nota 6).

Ahora bien, el segundo requisito supone el anterior, nuestra cita lo admite: “el orador sabe lo conveniente, pero por maldad no dice lo que le parece o cree”. Por defecto moral, se diría, alguien no dice lo que piensa. De aquí que adelantara en la primera parte del trabajo la sugerencia (de Fortenbaugh) acerca de que el discurso creíble exhibe rasgos de alguien moralmente irreprochable, alguien honesto o bueno, sin ir muy lejos. Resulta curioso el dato palmario de que cuando Aristóteles habla en la ética del astuto (“deinótes”) -quien tiene habilidad de encontrar los medios-, subraya que la malicia confunde y hace que uno se equivoque en los principios de la razón (EN 13, 1144<sup>a</sup>31-34), valiéndose de casi las mismas expresiones que se leen en la prueba de este segundo requisito en la *Retórica*. La excelencia de la prudencia supone, sin embargo, la astucia (esto es, sin duda como capacidad de cálculo) pero requiere “la carnadura” del carácter bueno, un “éthos”, el hábito de elegir lo bueno (EN VI 13, 1144<sup>a</sup>29-31, 36, 1144b1, 1144<sup>a</sup>6-26, especialmente 6-9).<sup>15</sup> Otra lectura menos comprometida con el afán de hacer comparecer el planteo aristotélico ofrece algo más llano, a mi criterio. En opinión del intérprete y profesor activo

---

<sup>13</sup> En el capítulo décimo del libro sexto de la *EN*, Aristóteles descarta que la “frónesis” sea una opinión, sino que es cierto razonar y por eso cierta corrección en el deseo.

<sup>14</sup> La expresión heideggeriana del “sich umsehen”, que traduce la “frónesis” aristotélica, se entiende en castellano como “ver en torno” o “circunspección” por Xolocotzi Yañez (2009: 129-130). Remito a esa publicación que la hemeroteca de la FAHCE tiene completa.

<sup>15</sup> A todo esto, es usual toparse con la tesis de que el catálogo aristotélico de virtudes morales haya respondido a su época: al “código del caballero” (Mac Intyre, 1982, 73, 84-85).

en Marburgo, a comienzos de siglo XX, la situación sería, en cambio, la de que, tan pronto como el oyente notase que quien le habla supiera más del asunto, que viera que no toma partido con la cuestión, el oyente entonces termina retirándole su confianza (Heidegger, 2002, 166). El discurso reticente sería, a mi criterio, un claro ejemplo de lo que sucedería si faltara este segundo requisito. Si fuera esa la situación, añadido entonces que no sería eficaz la figura retórica de dejar incompleta la frase, a fin de que se entienda más de lo que al parecer se calla. La misma elipsis podría jugar en contra de quien recurre a ella, porque desacreditaría la bonhomía de quien habla y lo que se espera de las expresiones de quien habla. Reteniendo el punto de la cuestión, por fin, admito que la referencia a la “areté” exhibiría el requisito de la sinceridad de quien habla, y del discurso que se vierte en serio, y con ello el compromiso de decir lo que sabe o, lo que en este contexto es igual, del requisito de no mentir por la vía de callar lo que sabe al respecto, dado que sólo en estas circunstancias (en materia de consejo) se dice lo conveniente para el otro que atiende o escucha.

Al final del recorrido tenemos a alguien que dice y cree lo conveniente pero no dice lo óptimo, aunque lo supiera. En medio del discurso los oyentes notan que el orador se ahorra decir lo mejor, se reserva el consejo porque no se interesa por la gente, le falta la necesaria buena disposición con ellos. Puede incluso hacer una propuesta seria y correcta pero que no es la mejor, así el oyente pierde la confianza- dice Heidegger-. Por el contrario, el orador que se muestra así mismo competente, serio y bien intencionado con el asunto, gana confianza y él mismo en su “lógos” será prueba (“pístis”) (2002, 166-167). Lo que nos falta precisar respecto de la “eúnoia” depende de nuevas referencias: las últimas líneas del presente capítulo de la *Retórica* remiten a tratamientos anteriores sobre la “areté” y la “frónesis”, a saber:

“en efecto, partiendo de las mismas -acerca de las excelencias- inclusive alguien podría presentar a otro y a sí mismo como tal <persona>; mientras que respecto de la “eúnoia” y de la amistad se hablará más adelante acerca de las emociones” (Ret. II 2, 1378<sup>a</sup>16-20).<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> Se reconoce que *Ret. II 2-11* se ocupa de las “pathe” de los oyentes, pero no es frecuente sostener que *Ret. II 11-17* se refiere a las “páthe” de los jueces (como König, 2002, 139 y nota2, y Flashar, 2004, 237 y 329). La lectura ortodoxa sobre *Ret. II 11-17* (Sprute, 1982, 171) admite que la referencia de mi cita remite a *Ret. I 9*, donde se ofrecen tópicos del elogio, cito: “Sucedería que al mismo tiempo quienes hablan de estas cosas harán manifiesto/mostrarán aquellas a partir de las cuales habrán de creerse que ellos son de tal clase conforme al “éthos”, que era la segunda prueba. Y a partir de las mismas podremos hacer dignos de crédito a nosotros y a otro según la excelencia.” Las lecciones que en 1944 de Josef König dictó en la Universidad de Gotinga, recientemente editadas, ya admitieron que la segunda prueba remite a las tres piezas de *Ret. II 1*, y de la “areté” reconoció lugares por los que el orador presenta a otro y a sí mismo como excelente (2002, 188).

Una lectura muy atendida aduce que estas referencias apoyan la idea de que la “eúnoia” expresa en definitiva algo difícil de volcar a otras lenguas, desde el momento en que, por un lado, expresa el requisito de la amigabilidad, amabilidad y simpatía hacia otra persona, justamente por su lazo con la “cháris” y la “philía” que incluye el catálogo aristotélico de emociones (en *Ret.* II 4). Pero también se trata de mostrar al auditorio que el orador es bien intencionado respecto del otro, y considerando este aspecto, la “eúnoia” se toma por una disposición activa de ser servicial con el otro, si lo necesita (...), en ese sentido expresaría una simpatía activa con el otro, por lo cual en francés por ejemplo se podría traducir como “solidaire” (Eggs, 1999, 36).<sup>17</sup> Ante la tentación de traducir la expresión transparente que disponemos en castellano, me pregunto si el autor estaba pensando en justamente aquello que trasuntan las instituciones y prácticas de su propio entorno francés y el de la fuente política de influencia.

En otro texto de la *Retórica*, el carácter moral (“areté”) o la “eúnoia” figuran entre las condiciones suficientes de la credibilidad (*Ret.* I 8, 1366<sup>a</sup>11-12), (Woerther 2005, nota 21: sobre su incoherencia). A esa altura del escrito se habla de elogiar los valores del tipo de régimen político propio de su auditorio, porque convence la salvaguarda de la propia constitución, y también exaltar la libertad entre los demócratas o la riqueza entre los aristócratas. El pasaje suma elementos de juicio a la cuestión a partir de mostrar las coordenadas de la oratoria del género político.

En otro de los manuales intemporales de retórica, escrito en las primeras décadas del siglo XIX, se dice que los requisitos señalados responden a parámetros del auditorio y que el orador se acomoda a ellos a fin de ser creíble (Whately, 1963, 207-208, y sobre el texto aristotélico: Sprute, 1991 citado por Rapp, 2002, 535). La misma fuente subraya la conveniencia de señalar de modo oblicuo acciones buenas singulares atribuidas a terceros (Whately, 1963, 204, y sobre lo aristotélico: Rapp, 2002, 535, en referencia a *Ret.* I 9). Está bien atestiguada en la fuente aristotélica la idea de que no se trata de que el orador diga abiertamente “sé del tema, soy honesto y bien intencionado”, sino que su discurso y lo que le pertenece al orador den señas de sí mismo (Eggs, 1999, 33-34, refiriéndose a la idea central de Dominique Maingenu).<sup>18</sup> Aristóteles decía que “hay que

---

<sup>17</sup> La tesis de Eggs, fundada en otros trabajos, admite que la tríada aristotélica que revisa mi escrito recompone la sucesión de “lógos”, “éthos” y “páthos”; lo mismo encuentro en Flashar (2004, 329). Respecto de la “frónesis”, el autor francés entiende lo razonable, y sobre la “areté” o “epieikés” al honesto y sincero; a diferencia de la “bienveillance”, que difundió la edición al francés de Doufour, Eggs propuso, como dije, la actitud del “solidaire” (1999, 36).

<sup>18</sup> En tren de tomar posición frente al enfoque de los estudios en argumentación, y a colegas de la propia corriente, el lingüista francés puntualiza que el “éthos” se muestra, no se dice, dicho esto en términos de “registro pragmático”, cuya eficacia es ajena al requisito de sinceridad (1999, pp. 77-85).

presentarse a sí y al que decide de tal modo” (Ret. I 9 y Ret. II 1, 1378<sup>a</sup>18-19). Esa presentación en el discurso es lo que despierta confianza. “El mismo será en su “lógos” una pístis”, decía Heidegger (2002, 167).

Me quedaría preguntar por la naturaleza pre-discursiva de la noción que reviso. La “eúnoia” se enseña en una actitud emotiva del discurso de alguien respecto de quien lo reciba, aunque se distancia de las apelaciones emotivas en sentido estricto. Un orador creíble es alguien cuyo juicio no cambia a merced de emociones intensas (II 1, 1378<sup>a</sup>19-20, Fortenbaugh, 1994, 188). No sería un “páthos” en sentido retórico, sino que es una condición estable que pertenece al “éthos” de un orador creíble (1994, 189). A decir verdad, sería una emoción débil, que por lo dicho pertenece al sentido amplio de “éthos” – el estricto es éthos moral como bueno-, y que la teoría aristotélica ha reservado, al parecer, para dar cuenta de alocuciones pero también de interpelaciones, yo diría, de un orador en casos determinados, a saber: en situaciones de rivalidad manifiesta entre dos estados en guerra o ante facciones políticas, en las que quien se presente ante las partes no pueda mostrar la correspondiente disposición como rasgo permanente de carácter, dado que tal actitud no sería sincera ni por ende creíble para los oyentes (Fortenbaugh, 1996, 168, 158-162). A lo sumo Isócrates habría entrevisto lo correspondiente entre los rasgos de un auditorio -no en lo tocante a un orador como lo que se dice en Ret. II 1-, a saber, los oyentes mostrarían buena disposición por igual respecto de las partes contrarias, tal como esperaba en la situación del pleito legal (*Antidosis*, 22, cfr. Fortenbaugh, 1994, 188, nota 16). Los miembros de la escuela aristotélica, por su parte, llegaron a dejar sentado que las emociones débiles guardan una diferencia de grado con las emociones así llamadas “fuertes”, y que precisamente cuando aquéllas alcanzan el grado más alto debía hablar de una clase distinta, esto es, de una emoción en sentido estricto. Precisamente, la buena disposición o “eúnoia” carece de tensión y deseo (EN IX 5, 1166b33), puede ser el comienzo de la “philía” pero es distinta de ella (1167<sup>a</sup>3). Otro par de ejemplos sería el del apetito y el placer, éste es un apetito irracional que aparece rápidamente y se apaga lentamente. Precisamente, la diferencia de grado integra su definición: el placer es exceso de apetito (Fortenbaugh, 1994, 186-188).

Para cerrar mantengo la tesis de que la noción de “eúnoia” identifica cierta buena disposición de ánimo en quien habla respecto de su auditorio, la cual, a pesar de su transitoriedad en tanto disposición anímica, figuraría entre las condiciones mínimas y preliminares del discurso creíble (de ese alguien) que así se presenta, y de aquí resulta el discurso de alguien digno de atención (por ese auditorio) a la hora de escuchar y de tener que tomar una decisión. La “eúnoia” integra un momento de la estructura retórica del “éthos”, que o bien puede ser un rasgo del carácter del orador, mientras que si el contexto no lo permitiera, porque no fuese creíble semejante actitud, correspondería, en cambio, a

la presentación de cierta actitud emotiva favorable: aquella que expresa cierto interés en o compromiso tal con la perspectiva del auditorio, dado que sin ella el discurso de ese orador no podría creíble para quien lo estuviera escuchando.

Con el propósito de ponderar el eco de eventuales antecedentes, sólo puedo a esta altura resumir lo que ofrece el texto de *La Retórica a Alejandro*.<sup>19</sup> Allí figura la buena disposición de escuchar, de parte de los oyentes (RA, 19, 1 y 20, 14), desde los preliminares o prólogos del discurso en contextos deliberativos y judiciales (RA, 29, 1-10 y 37,4-5). Estos pasajes son afines a la perspectiva de la cuestión que presenta el libro III de la *Retórica* (14, 1415<sup>a</sup>35-1415b1 y 1415b25). Por fin señalo que, más claro que en el texto aristotélico, este segundo escrito opone la “eúnoia” a la técnica de despertar la sospecha (“diabállein”, cf. RA, 29, 11-29, más claramente), tema del que me he ocupado entre los expedientes del discurso polémico en textos antiguos de retórica. Whately consiente esta última conexión temática que ofrece el escrito más antiguo de retórica griega, cuando subraya que, en el caso de haber en juego un rival, en lugar de argumentos el orador puede apelar a las notas contrarias de la estructura del “éthos” que revisamos (Ret. II 1, 1378<sup>a</sup>6-16). Sin ir muy lejos, cuando buscara despertar en los oyentes sentimientos contrarios respecto del oponente del propio discurso, atribuyéndole acciones reprobables o levantando sospechas y sembrándolas en el auditorio (Whately, 1963, 188). El clásico manual inglés del siglo XIX ya enseñaba que un modo de ganarse al auditorio sería desacreditar ante él a un rival, lo cual es una práctica que exhiben y conocen bien quienes escuchan o analizan discursos políticos.

## Referencias

ANGENOT, M., 2010, “El retorno triunfal de la retórica”, Revista Noticias (Editorial Perfil, Argentina) sección: Clases Magistrales”, 7 de agosto de 2010, pp. 81-88.

BONITZ, H. (1961) Index Aristotelicus. En Aristotelis Opera. Ed. I. Bekker I. Berlin: Walter de Gruyter et Socios, Vol. V.

CHICHI, G.M., 2008, "El modo adecuado de decir y la relevancia estilística (Aristóteles, Retórica III,7)" (6240 palabras), en Actas de las VI Jornadas de Investigación en Filosofía para profesores, graduados y alumnos 2006 (C. Durán y H. Hebrard compiladores)

---

<sup>19</sup> Bonitz (1960, 298) agrupa sentidos de la voz “eúnoia” en torno a textos de la política aristotélica (cuya discusión reservo para otra ocasión) y a pasajes de la *Retórica a Alejandro*. No es usual toparse con el caso de que Bonitz omitiera algo de la fuente aristotélica: faltan las citas de *Retórica* I 9 y de III 14 que en esta ocasión sólo presento y por razones de espacio no puedo profundizar.

organizadas en la UNLP, La Plata, 4-6/12/06, La Plata: Al Margen, Julio 2008, Tomo I, pp. 55-64.

-----, 2007, "El tratamiento de la relevancia en textos de la Retórica de Aristóteles" en: Zecchín de Fasano, L. Pepe de Suárez y J.T Nápoli (editores) Actas Cuarto Coloquio Internacional Lenguaje, Discurso y Civilización. De Grecia a la Modernidad organizado por el Centro de Filosofía Griega de la UNLP, La Plata, 20-23/06/2006. (La edición digital no tiene numeración de páginas del libro.)

----, 2003, "La técnica aristotélica de discusión de Los Tópicos", en G. Damschen, R. Enskat, A. Vigo (eds.) Plato und Aristoteles –sub ratione veritatis. Festschrift für Wolfgang Wieland zum 70. Geburtstag. Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen (Alemania) 2003, pp.207-230.

CHICHI G.M.Chichi- M.C. SCHAMUN, 2009, "El uso de la acusación retórica ("diabolé") en el discurso agonal de *Electra* de Eurípides", en L. Granato, M.L. Móccero y G. Piatti (compiladoras): *Diálogo y Diálogos. Actas del IV Coloquio Argentino de la IADA* (Internacional Association for Dialogue Analysis), La Plata: UNLP, 2009, pp. 514-525 Accesible en <http://www.datafilehost.com/download-cd7d34fb.html>

EGGS. E., 1999. "Ethos aristotélicienne, conviction, et pragmatique moderne", R. Amossy, Images des doi dans le discours. La construction de l'éthos, Lausanne- Paris: Delachaux et Niestlé S.A., 1999, pp. 31-59.

EHNINGER, D.- D. POTTER, 1963 (ed.) Elements of Rhetoric Comprising an Analysis of the Laws of Moral Evidence and of Persuasion, with Rules for Argumentative Composition and Elocution by RICHARD WHATELY, Carbondale: Southern Illinois University Press 1963.

FLASHAR, H., 1983, Ueberweg Praechter, Grundriss der Geschichte der Philosophie, Die Philosophie der Antike. Band 3, Basel-Stuttgart, Schwabe Verlag, 2004 (2.durgesehene und erweiterte Ausgabe).

FORTENBAUGH W., 2002, "Aristotle on Persuasion through Character", *Rhetorica*, 10, 2002, 207-244.

-----, 1996, "Aristotle's Accounts of Persuasion through Character", Johnstone L., (ed.) Theory, Text, Context. Issues on Greek Rhetoric and Oratory, State University of New York Press, 1996, pp. 147-168.

----, 1994, "Quintilian 6.2.8-9: Ethos and Pathos and the Ancient Tradition", Fortenbaugh W. - Mirdhady D. (ed.) *Peripatetic Rhetoric after Aristotle*, in RUSCH, vol 6, 1994, pp. 183-191.

GADAMER, H.G., 1998, *Aristoteles. Nikomachische Ethik VI*, Herausgegeben und übersetzt von H.G.G. Frankfurt a. M.: Vittorio Klostermann, 1998.

KOENIG, J., 2002, *Einführung in das Studium des Aristoteles an Hand einer Interpretation seiner Schrift über die Rhetorik*, N. Braun (ed.), Freiburg- München: Alber, 2002.

KASSEL, R., 1976, *Aristotelis, Ars Rhetorica*. Berlin, N. York, W. de Gruyter, 1976.

MAC INTYRE, A., 1966, *Historia de la ética*, Buenos Aires: Paidós, 1982 (New York, 1966).

MAINGUENEAU, D., 1999, "Ethos, scénographie, incorporation", R. Amossy (citado antes), cap. 3 (pp. 75-100).

MICHALSKI, M., 2002, (ed.) *Martin Heidegger, Gesamtausgabe. II. Abteilung: Vorlesungen 1919-1944, Band 18: Grundbegriffe der aristotelischen Philosophie*, Frankfurt a. M.: Vittorio Klostermann.

RACIONERO, Q., 1990, *Aristóteles. Retórica*. Madrid: Gredos, 1990.

RACKHAM, H., 1957, *Rhetorica Ad Alexandrum*, with an English Translation by H. R. Cambridge, MA, Harvard University Press; London, William Heinemann Ltd. 1957.

RAPP, C., 2002, *Aristoteles Rhetorik übersetzt und erläutert von C.R. En Aristoteles Werke in Deutscher Übersetzung. Band4, Ed. H. Flashar. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft, 2 vols.*

SCHUETRUMPF, E., 1994, "Non-Logical Means of Persuasion in Aristotle's Rhetoric and Cicero's De Oratore", Fortenbaugh W. - Mirdhady D. (ed.) *Peripatetic Rhetoric after Aristotle*, in RUSCH, vol 6, 1994, pp. 95-110.

SPRUTE, J., 1982, *Die Enthymemtheorie der Aristotelischen Rhetorik*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 1982.

TOVAR, A., 1953, (ed.), *Aristóteles. Retórica*. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales, 1990 cuarta edición.

WOERTHER F., 2005, "Λέξις ηθική (ethical style) in book III of Aristotle's Rhetoric? The uses of ηθικός in the aristotelian corpus. La λέξις ηθική (style éthique) dans le livre III de la Rhétorique d'Aristote? Les emplois d'ηθικός dans le corpus aristotélicien", *Rhetorica* 2005, Vol. 23, No. 1, pp. 1–36.

XOLOCOTZI YAÑEZ, A., 2009, "Por qué Heidegger llevó a cabo una rehabilitación de la phrónesis aristotélica", *Tópicos* (México), 2009, pp. 117-133.

YOSS, G.E., 1979, "A Revision of the Concept of Ethical Appeal", *Philosophy & Rhetoric*, Vol. 12, No. 1, 1979, pp. 41-58.