

breves reflexiones sobre el papel de la emoción (*pathos*) para la persuasión

Luis Antonio Rivera Díaz
Teoría y Análisis

Según la tradición retórica se persuade gracias a tres factores: el *logos*, el *ethos* y el *pathos*. En este artículo quiero centrar mi reflexión alrededor del último factor. ¿Qué es el *pathos*? Fueron los griegos los primeros en postular que se logra la persuasión apelando a la razón, pero también, a la emoción. Es decir, todo discurso debe buscar tocar la dimensión afectiva de la persona y no únicamente la racional, ya que sólo así el auditorio estará dispuesto a actuar en el sentido en que se le propone. La palabra *pathos* se “deriva del término *páschein*: sufrir o experimentar. Literalmente significa estado o situación sobre la cual se ejerce una acción, es decir es un estado de experiencia [...] se puede traducir mejor mediante la expresión ‘un estado de ánimo’. Un orador necesita mover a los hombres a un estado de temor y a otros estados de ánimo, de tal manera que cualquier deformación de la percepción causada por las pasiones actúe en beneficio propio”.¹ Es decir, el público o auditorio al cual nos dirigimos con nuestro discurso, actuará con base en su estado de ánimo, luego, generar el adecuado es esencial para la persuasión. Sin embargo, a pesar de su importancia, las pasiones y emociones no han sido consideradas como factor importante para la persuasión porque son juzgadas irracionales. Creo que esta idea proviene de una tradición de pensamiento que ha separado tajantemente la dimensión racional de la dimensión emocional. En esa lógica dicotómica, el término positivo sería razón, mientras que el negativo sería emoción e, incluso, esa tradición ha llegado a plantear que la razón habita en el cerebro, mientras que la emoción se encuentra en el corazón o en el estómago. Esta forma de pensar, empero, puede ser contrargumentada por un lado, desde la propia tradición filosófica y, por otro, desde las nuevas aportaciones de las ciencias cognitivas.

Aristóteles, por ejemplo, divide el alma humana en dos dimensiones, la racional y la irracional, pero sin establecer una dimensión tajante entre ambas: “...las dos forman necesariamente una unidad, y esto se aplica particularmente a las emociones que abarcan un elemento cognoscitivo, incluyendo creencias y expectativas sobre la propia situación, así como sensaciones físicas”.² Es decir, las emociones poseen una dimensión racional o cognoscitiva y otra irracional o física. De lo anterior se infiere que para Aristóteles las emociones pueden tener distintos matices y por ende, evita tratarlas solamente como respuestas irracionales o incontroladas. Muchos siglos después, Descartes, considerado uno de los filósofos racionalistas por antonomasia, ubica a las emociones como parte de las pasiones y a éstas divididas entre mente y cuerpo. Para ejemplificar el estatuto mental de las

Tres niveles de
procesamiento cerebral

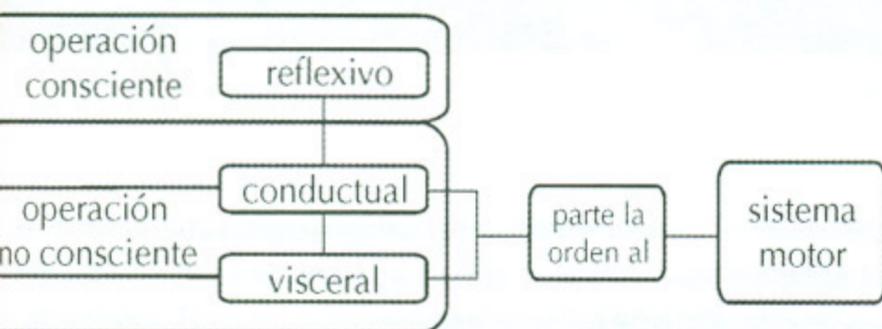


¹ Daniel Gutiérrez, *Voces del diseño desde la visión de Aristóteles*, México, Encuadre e UIA-León, 2008, p. 43.

² Calhoun y Solomon (comps.), “¿Qué es una emoción?”, *Lecturas clásicas de psicología filosófica*, México, FCE, 1989, p. 51.

emociones, Descartes dice: "el asombro depende de que percibamos la novedad de una cosa y creamos que es digna de dicha consideración, y que el odio surge de la percepción del carácter dañino de una cosa y abarca un deseo de evitarla. Al reconocer la dimensión conceptual de las emociones Descartes parece estar luchando hacia una imagen más cognoscitiva de las emociones, una imagen característica de muchas teorías contemporáneas de la emoción".³ Una de estas teorías es la que propone Donald Norman⁴ quien es tajante al definir que la emoción es la experiencia consciente del afecto. Para este autor del campo de las ciencias cognitivas existen tres niveles de procesamiento cerebral: el visceral, el conductual y el reflexivo. Cuando un estímulo es captado por nuestro aparato sensorial ingresa ya sea al nivel conductual o bien al visceral, y de alguno de ellos parte la orden al sistema motor. Estos dos niveles operan de manera no consciente, mientras que el nivel reflexivo lo hace de manera consciente. Con base en la anterior organización mental, existen dos tipos de actividades: la ascendente es conducida por la percepción y va del nivel visceral hacia el reflexivo; la descendente es dirigida por el pensamiento y va del nivel reflexivo hacia el visceral. Asimismo, en esta lógica, toda acción posee tanto componentes cognitivos como emocionales. Los primeros le asignan significado a las cosas, mientras que los segundos le asignan valor.

("... una emoción es la experiencia consciente del afecto. ")



Esquema explicativo de la teoría de Donald Norman

Según Norman, el sistema inteligente se compone de cognición y afecto. La cognición interpreta el mundo para comprenderlo y conocerlo, mientras que el afecto incluye la emoción y ésta es un sistema de evaluación para hacer juicios de valor y tomar decisiones: "El sistema afectivo proporciona asistencia esencial al proceso de toma de decisiones, ayudándonos a realizar selecciones rápidas entre lo bueno y lo malo, reduciendo así el número de cosas que debemos tener en consideración [...] El sistema afectivo prepara al cuerpo para que responda de manera adecuada a una situación dada, por lo tanto, está íntimamente emparejado con el comportamiento".⁵ Entonces, de acuerdo con este autor, la diferencia entre lo cognitivo y lo emocional no radica en el estatuto racional de uno e irracional del otro, sino en el hecho de que lo primero tiene que ver con la comprensión, mientras que lo afectivo, y con ello lo emocional, se vincula directamente con la toma de decisiones y con las acciones. En la lógica de Norman, una emoción es la experiencia consciente del afecto.

Puedo ahora postular una conclusión: si el *pathos* es un estado de ánimo, éste puede ser no consciente, o bien, consciente. Una emoción sería la conciencia de un estado de ánimo que impulsa la acción propuesta por el discurso persuasivo en su conjunto. Así, soy persuadido de realizar una acción con un objeto de diseño, por el *logos* (los argumentos), el *ethos* (el carácter del orador) y cierto estado de ánimo o *pathos*. Pienso en la siguiente pregunta: ¿por qué soy persuadido de utilizar mi celular *Nokia*? Por supuesto que tiene un buen *logos*, dado que su diseño manifiesta correctamente las premisas que argumentan acerca de su modo de usar, vaya, el celular funciona; soy persuadido también porque *Nokia* es un fabricante con *ethos*, pero, sobre todo, uso mi teléfono celular porque genera en mí un estado de ánimo de tranquilidad, ya que gracias a este aparato estoy en contacto permanente con mi familia y mis amigos, esto es, tiene *pathos*.

³ *Ibid.*, p. 62.

⁴ Donald Norman, *El diseño emocional*, Barcelona, Paidós, 2006.

⁵ *Ibid.*, p. 27.