

**Las orientaciones de la retórica
de la Antigüedad a la época actual**

GERARDO RAMÍREZ VIDAL
JUAN NADAL PALAZÓN
(editores)



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
CIUDAD DE MÉXICO, 2024

Catalogación en la publicación UNAM. Dirección General de Bibliotecas y Servicios Digitales de Información

Nombres: Ramírez Vidal, Gerardo, editor. | Nadal Palazón, Juan, editor.

Título: Las orientaciones de la retórica de la Antigüedad a la época actual / Gerardo Ramírez Vidal, Juan Nadal Palazón (editores).

Descripción: Primera edición. | Ciudad de México : Universidad Nacional Autónoma de México, 2024. | Serie: Bitácora de Retórica ; 41. | "Instituto de Investigaciones Filológicas, Centro de Estudios Clásicos, Seminario de Hermenéutica, Asociación Mexicana de Retórica"--Contraportada.

Identificadores: LIBRUNAM 2250397 | ISBN 9786073096324.

Temas: Retórica. | Análisis del discurso. | Retórica antigua. | Oratoria forense. | Semiótica. | Retórica -- Filosofía.

Clasificación: LCC P301.O75 2024 | DDC 808—dc23

PAPIIT IG-400321: Retórica y filosofía en los estudios del lenguaje

PAPIIT IN-401419: Empleo de titulares periodísticos de discurso ajeno sobre el caso Ayotzinapa

Primera edición: noviembre de 2024

D.R. © 2024. UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Av. Universidad 3000 Ciudad Universitaria, alcaldía Coyoacán, C. P. 04510
Ciudad de México

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES FILOLÓGICAS

Circuito Mario de la Cueva, s. n. C. U. Ciudad de México

www.iifilologicas.unam.mx

Tel.: 55 5622 7347

ISBN: 978-607-30-9632-4

Esta edición y sus características son propiedad de la Universidad Nacional Autónoma de México. Prohibida la reproducción parcial o total por cualquier medio sin autorización escrita del titular de los derechos patrimoniales.

Impreso y hecho en México

CAPÍTULO 7
LA TRAYECTORIA DE LAS EMOCIONES:
UNA PROPUESTA TEÓRICO-METODOLÓGICA
PARA EL MANEJO DE LAS PASIONES¹

Maria Flávia FIGUEIREDO
Universidade de Franca, Brasil
mariaflaviafigueiredo@yahoo.com.br

Según Aristóteles, la Retórica abarcaba lo que hoy llamamos Psicología. Claramente: sin conocer los sentimientos de las personas, ¡el retórico nunca podría incitarlas, conquistarlas!

Costa, 2019, p. 357.

En su célebre obra *Retórica*, Aristóteles demuestra que es posible entender lo que lleva a las personas a convencerse o a ser persuadidas. Por supuesto, éste no es un proceso tan simple y, por esa razón, requiere de una investigación analítica y sensible.

Para comprender lo que lleva a una persona a ser persuadida, el filósofo de Estagira explica que todo acto comunicativo se establece mediante una terna constituida por aquel que pronuncia el discurso, aquel a quien se dirige el discurso y el propio discurso. Estas tres instancias se denominan, respectivamente, *ethos*, *pathos* y *logos*.

El establecimiento de esta terna sirve para poner a prueba cada discurso iluminando el camino del analista y brindándole las ideas necesarias para comprender la cuestión. Cada una de las tres instan-

¹ Versión española modificada de Figueiredo, 2020.

cias (*ethos, pathos y logos*) aportará sus conceptos y subdivisiones subyacentes que contribuirán a revelar los actos discursivos. La Retórica ofrece muchas posibilidades para realizar un análisis adecuado y es tan amplia y completa que merece ser segmentada y desglosada en cada una de sus partes. En este trabajo, hemos elegido solo un enfoque, el de la trayectoria de las emociones, que podrá estimular otras investigaciones.

Para empezar, debemos preguntarnos en qué parte de la teoría se encuentra la trayectoria de la instancia del *pathos* y diremos que en el vértice de la terna retórica, que se refiere a la persona, o al grupo de personas, a quien se dirige el discurso y que en Retórica recibe el nombre de audiencia.

Quien pronuncia el discurso, es decir, el orador, para tener éxito en su empresa persuasiva, necesita, ante todo, conocer a su audiencia. Esta idea parece simple, pero en la práctica no ocurre así. En general, los hablantes nos dirigimos a los interlocutores sin tener en cuenta lo que realmente son. Debido a nuestra tendencia natural a ser auto-centrados, a menudo nos resulta difícil mirar hacia el otro. Una circunstancia que nos puede llevar a pensar en el otro es cuando queremos convencerlo de algo, o deseamos que esté de acuerdo con lo que pensamos, o anhelamos que haga algo que deseamos. En ese escenario, nos interesa preguntar: ¿A quién me dirijo? ¿Cuáles son sus valores o sus intereses? ¿Qué lo motiva o lo emociona? ¿Qué le hace pensar lo que piensa? Al responder a estas preguntas, llego al punto de interés de este texto que es la *trayectoria de las emociones*.

Con el estudio de Trueba Atienza (2009) sobre las emociones en el *corpus* aristotélico,² y algunos aportes de la Psicología, en 2018 y 2019 tracé la trayectoria de las emociones, que ahora retomo y amplío con reflexiones y experiencias más recientes.

² Carmen Trueba Atienza (2009) elaboró una “teoría aristotélica de las emociones” a partir del *De anima*, la *Retórica* y la *Poética*, con el objetivo de unificar diferentes enfoques sobre las emociones dispersas en el *corpus* aristotélico. Para ello, estudió los diversos engranajes pasionales (como los procesos fisiológicos y las sensaciones de placer y dolor) y reflexionó sobre los estados y procesos cognitivos para proponer una visión cognitivista de las emociones aristotélicas.

EL FUNCIONAMIENTO DEL DISCURSO PERSUASIVO

*La palabra es realmente una entidad mágica.
Es escurridiza, nos hace perseguir un sentido.
A veces se esconde y no nos permite enten-
derla plenamente, pero aun así nos arrebat,
encanta, envuelve y se apodera de nuestros
corazones y mentes.*

Ferreira, 2010, p. 7.

En un discurso de carácter persuasivo, el orador busca despertar en su audiencia la adhesión a las tesis presentadas y para lograr este objetivo utiliza todas las estrategias a su alcance. Uno de los recursos más efectivos a su disposición es despertar emociones³ en la audiencia. En el libro II de su *Retórica*, Aristóteles observa que esta estrategia es muy efectiva, ya que cuando se despiertan las emociones (pasiones) humanas en la audiencia se provocan cambios e introducen modificaciones en su juicio.

Para entender cómo se lleva a cabo este proceso, Aristóteles describe cada una de las emociones y demuestra que el orador, capaz de despertarlas en su audiencia en el momento oportuno (*kairós*), logrará que ésta acepte la tesis presentada e incluso actúe del modo esperado por el orador.

Impulsada por este recorrido, decidí adentrarme en el tema con la ayuda de los miembros del Grupo de Investigación en Argumentación y Retórica (PARE), con sede en la Universidad de Franca, Brasil, desde 2013. Los resultados de mis reflexiones hasta el momento se describirán en los siguientes apartados.

LA PROPUESTA TEÓRICA DE LA TRAYECTORIA DE LAS EMOCIONES

*Ni la escritura es la misma para todos, ni los
sonidos pronunciados son los mismos, aunque
lo sean las afecciones del alma.*

Arist. *De Interpretatione* I 16a5-8.

³ En el marco aristotélico, las emociones (o pasiones) se consideran propiedades, atributos y afectos del sujeto (Faitanin y Veiga, 2018, p. 39). Por esta razón, para el Estagirita, “las emociones del alma funcionan como vínculo entre el mundo y el lenguaje” (Gurgel, 2018, p. 31).

Mi objetivo en este apartado es reflexionar sobre cómo las emociones alcanzan e impactan el alma humana y, consecuentemente, cómo conducen al individuo a la acción. Para adentrarme en esta investigación, cuento con las reflexiones realizadas por el filósofo belga Michel Meyer.⁴

En su Prólogo a la *Retórica das paixões* (2000, p. XL), Meyer declara: “Lugar en el que se aventuran la identidad y la diferencia, la emoción se presta para negociar una por otra; ella es el momento retórico por excelencia”. En este intercambio entre identidad y diferencia, el campo pasional ocupa su lugar y permite que el hábil orador pueda obtener la convicción y persuasión de su audiencia. En otras palabras, las emociones funcionan como puentes entre el orador y la audiencia, permitiendo la conexión y cercanía entre los seres humanos a través de su identificación. En este sentido, las emociones pueden considerarse pontífices de la Retórica, es decir, ejercen la autoridad para consumir el acto persuasivo.

En esa línea de pensamiento, al comienzo del libro II de la *Retórica*, Aristóteles (*Rh.* II 1377b) observa que, para que se produzca el juicio esperado, es necesario que el orador se coloque a sí mismo y a su audiencia “en cierta actitud”, prefigurando así la relevancia del estado emocional compartido entre los dos vértices del proceso persuasivo constituidos por el orador y la audiencia. Al respecto, Meyer (2000, p. XLI), siguiendo a Aristóteles, construye una hermosa metáfora al afirmar: “Las emociones son un teclado en el que el buen orador toca para convencer”.

Es importante entender desde el principio que, para el maestro estagirita, las emociones humanas o pasiones “son las causas que alteran a los seres humanos e introducen cambios en sus juicios, en la medida en que implican dolor y placer” (Arist. *Rh.* II 1378a19-21). Esta reflexión nos lleva a comprender que “las cosas no son, desde luego, iguales para el que siente amistad, que para el que experimenta odio, ni para el que está airado que para el que tiene calma” (Arist. *Rh.* II 1377b31-32).

⁴ El libro de Michel Meyer *Retórica das paixões (Retórica de las pasiones)* recoge los pasajes relativos a las pasiones que se encuentran en los primeros 11 capítulos del libro II de la *Retórica* aristotélica; se publicó en Brasil en una edición bilingüe (griego-portugués). En el Prólogo, el pensador belga examina la obra de Aristóteles con notable profundidad y reflexiona sobre el origen de las emociones desde los diálogos platónicos.

De esta manera, podemos entender que la experiencia efectiva de una emoción altera la perspectiva de quien observa y juzga un determinado asunto.⁵

Meyer (2000, p. XXXIX) respalda la idea de que la fuerza de las emociones reside en el hecho de que implican dolor y placer y, en consecuencia, desestabilizan al ser humano.⁶ Al respecto, afirma: “Para Aristóteles, las emociones están íntimamente asociadas al placer y al sufrimiento, y, por lo tanto, al apetito sensible, el cual es fluctuante y desestabiliza al hombre”.

Según Meyer, el apetito sensible, donde inciden las emociones, es fluctuante, pues éstas están relacionadas con situaciones transitorias que, en el campo de la retórica, son provocadas por el orador. Por ello, las emociones aquí discutidas no deben entenderse como virtudes o vicios permanentes. Otro aspecto relevante es que, en Retórica, las emociones funcionan como respuesta a otra persona, o como respuesta a la imagen que otra persona construye de nosotros. En este sentido, Meyer (2000, p. XLI) afirma: “Las emociones reflejan, en última instancia, las representaciones que hacemos de los demás, considerando lo que son para nosotros, ya sea en la realidad o en el ámbito de nuestra imaginación”.

Consciente del papel que las emociones desempeñan en el discurso, Aristóteles las enumera y describe con la perspicacia y sensibilidad de un precursor de la Psicología.⁷ Esta descripción se encuentra en el libro

⁵ Cf. Figueiredo, 2019, p. 8: “La reflexión realizada por Aristóteles sobre las emociones humanas tuvo tanta importancia que ha sido retomada, con diferentes propósitos, por investigadores de diversas áreas de interés, como la neurociencia, la psicología, el psicoanálisis, la filosofía, la lingüística y la sociología. De hecho, los comentarios del filósofo sobre el tema guían, directa o indirectamente, nuestras concepciones de las emociones hasta el día de hoy. Este hecho justifica la incursión en la instancia pasional de numerosos campos del conocimiento”.

⁶ Es interesante observar que, en griego, la idea de placer/dolor se define como deseo y rechazo, lo que a su vez se asocia con la idea de acercamiento y alejamiento entre los individuos de forma social por causa de las emociones.

⁷ El legado de Aristóteles sobre el alma humana y sus reflexiones sobre las emociones (o pasiones) que la afectan le otorgaron al filósofo de Estagira el estatus de “primer psicólogo”. Cf. Reis, 2012, p. 16: “De hecho, el término ‘psicología’ fue acuñado, al parecer, por el humanista alemán Joannes Thomas Freigius en 1575, para referirse precisamente al amplio conjunto de temas y problemas abordados en *Acerca del alma* de

II de su *Retórica*, cuando el filósofo busca demostrar que el orador debe utilizar estos recursos para obtener eficacia persuasiva ante su audiencia.

LAS EMOCIONES HUMANAS EN SÍ MISMAS

La emoción es sin duda una confusión, pero ante todo es un estado de ánimo móvil, reversible, siempre susceptible de ser contrariado e invertido; una representación sensible del otro, una reacción a la imagen que éste crea de nosotros, una especie de conciencia social innata que refleja nuestra identidad tal como se expresa en la relación constante con los demás. Un reequilibrio que asegura la constancia en la variación multiforme que el otro asume en la sociedad, la emoción es una respuesta, un juicio, una reflexión sobre lo que somos porque el otro es, a través del examen de lo que el otro es para nosotros.

Meyer, 2000, pp. XXXIX-XL.

Las emociones son estados transitorios y, por esa razón, son susceptibles de ser revertidos y subvertidos. Al ser un reflejo sensible del otro, pueden considerarse un puente que conecta a los seres humanos a través del campo pasional. Así, cuando una emoción es despertada por un orador en su audiencia, tenemos la conexión necesaria que demuestra que esa emoción está presente y unifica esas dos instancias de la terna retórica. La audiencia, al ser tomada por una emoción, abre las puertas de su campo sensible y permite que el orador conozca sus disponibilidades emocionales y, en consecuencia, sus motivaciones y valores. El orador, al comprender los valores presentes en su audiencia, al ampliar su conocimiento sobre aquel a quien se dirige, gana precisión y seguridad en su camino argumentativo.

Solo como referencia de las catorce emociones descritas minuciosamente por el filósofo en la obra mencionada, enumeraremos a conti-

Aristóteles y en los ocho opúsculos complementarios conocidos como *Parva Naturalia*, sobre ‘los fenómenos comunes a la *psykhê* y al cuerpo’ [PN 436a6-8]”.

nuación cada una de estas emociones seguidas de una breve descripción. Es importante destacar que todas las emociones deben ser vistas desde un enfoque interactivo, es decir, siempre hay una simetría o asimetría entre los sujetos involucrados en su despertar. Por lo tanto, cuando detectamos una emoción, es necesario comprender dónde se posiciona el sujeto que la siente en relación con la imagen que tiene del otro implicado en la interacción.⁸

Al respecto, Meyer (2000, p. XLII) observa: “desde el punto de vista de las relaciones entre personas, la lógica retórica es la de la distancia y la proximidad: la identidad y la diferencia entre los hombres se expresan y se miden a través de sus emociones; son indicadores y, al mismo tiempo, parámetros”.

Veamos cómo se establecen estas relaciones en la descripción de cada una de las emociones:

- **Ira:** es un impulso de venganza causado por una negligencia injustificada hacia el otro o hacia aquellos que queremos. Esta emoción restablece la diferencia causada por la insolencia, el desprecio y el menosprecio. Consiste en la tentación de causar disgusto al otro. Se refiere, por lo tanto, a cuestiones personales y particulares entre sujetos.
- **Calma:** es lo contrario y tal vez el antídoto de la ira. Configura un estado de apaciguamiento después de un tormento estruendoso y recrea la simetría entre los sujetos.
- **Amor** (amistad): es desear para alguien aquellas cosas que consideras buenas (deseándolas para el otro y no para ti mismo) y tratar, en todos los sentidos, de hacer que ocurran. Es, por lo tanto, el vínculo de identidad con el otro.
- **Odio** (enemistad): es disociador, aleja al otro. Es el anhelo de causar daño al otro. A diferencia de la ira, el odio se refiere a la enemistad en general, a las clases, no a lo particular. Se odia a los ladrones, malhechores y verdugos: a las clases, no a los sujetos. Quien siente ira quiere que el causante de su tormento sienta, en su lugar, su mal, mientras que quien siente odio desea que su objetivo (persona u objeto) desaparezca.
- **Temor** (miedo): un dolor o perturbación derivados de la proyección de un mal inminente que tiene características destructivas y penosas. Está acompañado de una expectativa. Tememos, por lo tanto, a los malvados que pueden arruinarnos o arruinar a quienes nos son queridos.

⁸ Sobre este tema, sugiero la lectura de Figueiredo y Santos Júnior, 2020.

- **Confianza** (seguridad): es lo opuesto al miedo. Está acompañada de la esperanza (anticipación) de las cosas que conducen a la seguridad como algo cercano, mientras que las causas del miedo parecen inexistentes o distantes.
- **Vergüenza**: es dolor o perturbación en relación con el presente, el pasado o el futuro, que creemos que tenderá a nuestro descrédito según la percepción de los demás. Caracteriza a la inferioridad que sentimos en relación con el otro. Colocamos al otro en un nivel más alto, por lo que valoramos en exceso la imagen que él crea, o puede crear, de nosotros.
- **Desvergüenza** (impudencia): también ocurre de acuerdo con la imagen que crean de nosotros, pero esta concepción no nos causa ningún dolor; al contrario, crea indiferencia que anula cualquier posibilidad de disgusto. Indica la posición de superioridad en la que nos situamos con respecto al juicio del otro.
- **Favor** (obsequiosidad): bondad desinteresada de hacer o devolver el bien al otro. Indica una asimetría, ya que se ocupa un lugar que me permite hacer algo por el otro que, a su vez, se encuentra en una posición de necesidad.
- **Compasión** (piedad, misericordia): sensación de dolor considerado como un mal destructivo o doloroso, que recae sobre aquellos que no lo merecen. Se despierta cuando pensamos que nosotros mismos o alguien cercano a nosotros podría sufrir tal mal, especialmente cuando esa posibilidad parece real y alarmante.
- **Indignación**: comprende un dolor al presenciar el sufrimiento de alguien, o de uno mismo, sin merecerlo.
- **Envidia**: angustia perturbadora dirigida hacia un igual. El dolor se siente no porque se desea algo, sino porque otras personas lo tienen. Está relacionada con el deseo de querer quitar o destruir lo que pertenece a otros. Por lo tanto, es altamente disociadora.
- **Emulación**: se relaciona con el impulso de imitar a otro. Nos afectan los bienes o logros de otros que consideramos deseables y que están a nuestro alcance. Es un dolor sentido no porque otras personas tengan esos bienes, sino porque nosotros no los tenemos, lo que nos impulsa a querer poseerlos. A diferencia de la envidia, es una emoción asociadora.
- **Desprecio**: antítesis de la emulación. Las personas que están en posición de ser imitadas tienden a sentir desprecio por aquellos que están sujetos a cualquier tipo de males (defectos y desventajas). Así, el desprecio supone que el otro no merece lo que tiene debido a su inferioridad frente a su destino.

La lista anterior nos permite comprender que las emociones componen un marco en el cual se insertan las diversas sutilezas de los estados del alma humana. El orador, de acuerdo con su objetivo discursivo, es decir, la tesis que está defendiendo, puede adentrarse y explorar dicho marco con el fin de inflamar la emoción adecuada a su propósito. Una vez configurados estos estados transitorios, la transformación del juicio debe ocurrir, así como su consecuente acción, lo que desencadena y lleva a cabo el desenlace del proceso persuasivo.

Estos serían, entonces, los tres estadios que se pueden abstraer de la obra aristotélica, aquí presentados en forma de ilustración para su mejor comprensión:



FIGURA 1. Efectos de la emoción según Aristóteles (elaboración de la autora).

Conscientes de la relevancia y eficacia de este proceso, magistralmente intuido y descrito por Aristóteles, nos dedicamos a los factores que preceden al despertar de las emociones. Esta reflexión se convirtió en el detonante de la propuesta teórica inicialmente descrita en Figueiredo (2018 y 2019) y que será retomada y ampliada en este texto. Se trata, por tanto, del recorrido analítico denominado “trayectoria de las emociones”. A través de ella, buscaremos comprender no solo lo que ya intuyó el filósofo de Estagira, sino principalmente lo que permite que un orador sea capaz de despertar la emoción adecuada a su propósito persuasivo. Para ello, reflexionaremos sobre las disposiciones presentes en la audiencia y las características discursivas (presentes en el *logos*) que pueden llevar a esa audiencia a la identificación. Estas dos etapas han sido nombradas “disposición” e “identificación”, respectivamente. El siguiente apartado se dedicará a la definición y reflexión de cada una de ellas, así como de nuestra propuesta en su conjunto.

LA TRAYECTORIA DE LAS EMOCIONES SEGÚN FIGUEIREDO

Lugar en el que se aventuran la identidad y la diferencia, la emoción se presta para negociar una por la otra; ella es el momento retórico por excelencia.

Meyer, 2000, p. XL.

En trabajos anteriores (Figueiredo, 2018 y 2019), propusimos una posible trayectoria de las emociones de acuerdo con lo que suponemos que ocurre dentro del proceso persuasivo. La contribución original de esta propuesta se basa inicialmente en las dos primeras etapas (“la disposición” y “la identificación”), que servirán, como veremos, como disparador de las tres etapas siguientes (“el despertar de la emoción”,⁹ “el cambio de juicio” y “la acción”).

Es importante destacar que, en la ilustración anterior (Fig. 1), llamamos “emoción” a la primera etapa de Aristóteles, que en nuestra propuesta recibe un nombre más técnico que tiene en cuenta el impacto de la emoción en el cuerpo de quien la experimenta. De ahí el nombre: “alteración psicofísica”. Veamos en qué consiste nuestra propuesta:

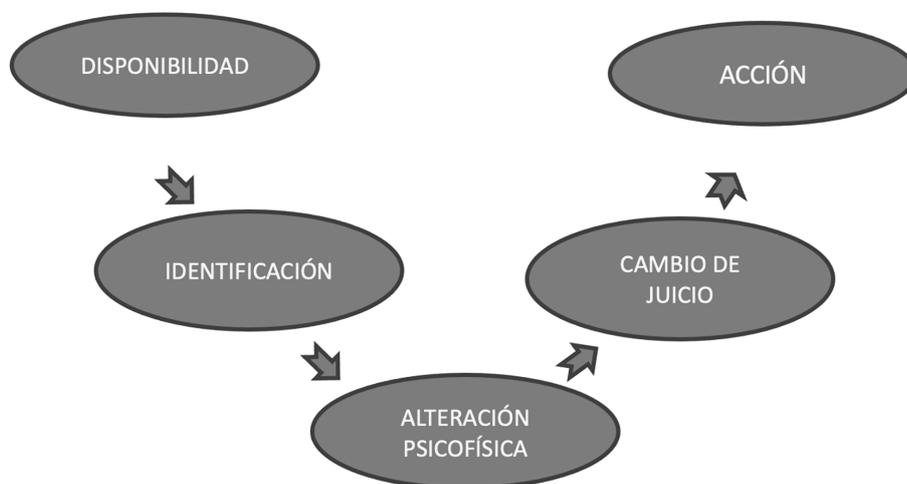


FIGURA 2. La trayectoria de las emociones (elaboración de la autora).

⁹ Merece la pena destacar que, en Figueiredo (2018 y 2019), hemos dado el nombre de “alteración psicofísica” a la tercera etapa de la trayectoria. En ese momento, teníamos la intención de resaltar el impacto de la emoción en el cuerpo de quien la experimenta. Sin embargo, en este texto, con el objetivo de eliminar ambigüedades y enfatizar el verdadero núcleo de esta etapa, la hemos denominado “despertar de la emoción”.

Los párrafos que siguen estarán dedicados a la caracterización de cada uno de los estadios que componen nuestra propuesta.

1. *La disponibilidad*

El concepto de pathos trae consigo posibilidades y problemas más amplios que el sentido de enfermedad, no siendo parte de un solo campo de estudio como indica la palabra 'patología'. Al investigar con más cuidado, se percibe que se trata de una dimensión esencial humana. El pathos se entendería como una disposición (Stimmung) originaria del sujeto que está en la base de lo que es propio del humano.

Martins, 1999, p. 66.

En Retórica, la instancia del *pathos* se refiere a la audiencia y al conjunto de emociones presentes en ella. Como se mencionó, un discurso adquiere poder persuasivo cuando el orador logra, más allá del campo racional, alcanzar hábilmente el terreno pasional de su audiencia. Sin embargo, este intento solo se hace viable cuando las emociones de la audiencia están disponibles para ser exploradas por el orador.

Para que podamos entender cómo se organiza la disponibilidad de las emociones en la audiencia, imaginemos que éstas se encuentran dispuestas en algún espacio de nuestra organización mental en una repisa imaginaria, como provisiones organizadas en una despensa; colocamos al frente los alimentos que usamos con más frecuencia y dejamos más escondidos, o en repisas menos accesibles, aquellos que usamos solo de manera esporádica. Por supuesto, esta disposición depende de cada persona, de cada familia y de su conjunto de hábitos. De la misma manera, podemos concebir la disponibilidad de las emociones presentes en nosotros, pues, según nuestro conjunto de hábitos y nuestras propensiones psíquicas, ciertas emociones estarán más disponibles y aflorarán más fácilmente que las demás, mientras que otras estarán prácticamente ocultas, acomodadas en compartimentos distantes de nuestra práctica cotidiana, o que han sido contruidos mentalmente como mecanismos de defensa para que podamos lidiar mejor con nuestros traumas.

Por lo tanto, el orador deberá conocer a su audiencia no solo superficialmente (a partir de información como edad, raza, orientación sexual), sino de manera mucho más íntima. Para lograr esto, necesitará acceder a su escala de valores, a sus preferencias o a su conjunto de hábitos, para ser capaz de intuir su disponibilidad emocional.

De acuerdo con Meyer (2000, p. XLI), “para despertar tales sentimientos, es necesario conocer los que existen ante todo en el instigador de la audiencia”. Por lo tanto, se trata de una verdadera dialéctica pasional, en la cual el orador y la audiencia se investigan, se descubren y se revelan.

A través de esta línea de razonamiento, enfatizamos que se requiere de una disponibilidad afectiva por parte de la audiencia para que la emoción propugnada por el orador encuentre espacio de actuación. El estadio de la “disponibilidad” se refiere a la disposición emocional de la audiencia y a su recepción en relación con las emociones propuestas en un discurso específico. En otras palabras, la audiencia solo experimentará una emoción determinada si está abierta a sentirla de acuerdo con su predisposición cognitiva.

Una vez que la emoción lanzada por el orador encuentra espacio y resonancia en el campo afectivo de la audiencia, la trayectoria de las emociones recibe la aprobación para recorrer, de manera imbatible, la maquinaria humana. Así, llegamos al segundo estadio.

2. *La identificación*

La pasión es, pues, no sólo el espejo del género humano, sino también su fractura. Afortunadamente, las pasiones reflejan las complementariedades entre los hombres y sus disonancias.

Meyer, 1994, p. 267.

En esta etapa, tiene lugar un aspecto primordial del proceso persuasivo, sin el cual ninguno de los pasos siguientes sería posible. Se trata de la *identificación*.

Para reflexionar sobre este estadio, comencemos con nuestro legado cultural. Veamos cómo este proceso se encarna en primera persona:

me identifico con aquello que me remite a mí, que habla de mi historia, que dialoga con mis recuerdos, que respeta mi escala de valores, que trata temas que me importan, que me hace recordar a las personas que amo y que me transporta a situaciones significativas (ya sean momentos felices o situaciones traumáticas). Por lo tanto, me identifico con todo lo que revela quién soy, incluso si no soy plenamente consciente de ello.

Para ampliar nuestra comprensión de esta etapa, aprovechemos lo que Trueba Atienza (2009, p. 168) pudo observar en el marco aristotélico sobre las emociones. En la etapa de *identificación* se activan estados o procesos cognitivos como sensaciones o percepciones (*aisthesis*) e impresiones sensibles y/o impresiones racionales (*phantasia*). Siguiendo esta línea de razonamiento, podemos decir que la identificación ocurre cuando el ser humano se siente interpelado en el alma, ya sea por una percepción sensible (*aisthesis*), un recuerdo (*mneme*) o una imaginación (*phantasia*).¹⁰

En la misma línea, Meyer (2000, p. XLII) recuerda que es a través de la identificación que las emociones logran ejercer su “función intelectual, epistémica; operan como imágenes mentales: me informan sobre mí mismo y sobre el otro tal como él actúa en mí”.

Podemos entender, entonces, que la identificación es el disparador para despertar las emociones. Sin esta etapa, la trayectoria nunca se concretaría. Esto se debe a que solo me conmuevo si antes logro identificarme. Cuando esto ocurre, llegamos a la tercera y más importante etapa de la trayectoria de las emociones.

3. *El despertar de la emoción*

También parece que todas las afecciones del alma ocurren con un cuerpo: ánimo, mansedumbre, miedo, compasión, valentía, así como la alegría, el amor y el odio; pues el cuerpo es afectado de alguna manera y simultáneamente por ellas.

Arist. *De anima* I 1 403a16-19.

¹⁰ En relación con esto, sugiero la lectura de Menezes e Silva, 2013.

Llegamos, entonces, al punto central de la trayectoria: el despertar de la emoción propiamente dicho. Toda nuestra reflexión se orienta hacia esta etapa, ya que no hay persuasión sin emoción. Este estadio funciona como el punto de unión o como el eje entre las dos partes de una balanza. Por un lado, se encuentran “la disposición” y “la identificación”, por otro lado, “el cambio de juicio” y “la acción”, en medio, como punto crucial y de equilibrio, “el despertar de la emoción”.

En esta fase, la audiencia, inmediatamente después de experimentar los procesos identitarios (activados en ella a través de elementos presentes en el discurso del orador), comienza a experimentar los cambios y procesos fisiológicos que le causarán sensaciones de placer y/o dolor. Por lo tanto, observamos que las emociones afectan no solo al alma, sino también, y sobre todo, al cuerpo de quienes las sienten. Por esta razón, la experiencia en el cuerpo será responsable del desarrollo de las etapas posteriores, como lo describe muy bien el propio Aristóteles: las emociones, en la medida en que implican dolor y placer, “son, ciertamente, las causantes de que los hombres se hagan volubles y cambien en lo relativo a sus juicios” (*Rh.* II 1378a19-21).

Vemos que la emoción no se limita a desempeñar una función intelectual o epistémica, como se destacó en la etapa anterior. Aquí, también afecta al cuerpo, lo interpela y lo lleva, junto con la mente, a un cambio de juicio. Así, llegamos al cuarto estadio de la trayectoria.

4. *El cambio de juicio*

Pues las cosas no son, desde luego, iguales para el que siente amistad, que para el que experimenta odio, ni para el que está airado que para el que tiene calma, sino que o son por completo distintas o bien difieren en magnitud. Y, así, mientras que el que siente amistad [considera que] el juicio que debe emitir es de inocencia total o de poca culpabilidad, al que experimenta odio [le sucede] lo contrario.

Arist. *Rh.* II 1377b31-32-1378a3.

En esta fase, debido a la experiencia de dolor y/o placer proveniente de la emoción, observamos un impacto en los estados o procesos cogniti-

vos relacionados con las creencias (*doxai*) o los juicios (*hypolepseis*) de la audiencia. Como nos recuerda Aristóteles (*Rh.* II 1377b-1378a), bajo el impacto de una emoción, se observa una notable diferencia en los juicios emitidos.¹¹ De esta manera, presenciamos la conjunción del cuerpo y la mente impulsados por una misma causa.

El “cambio de juicio” construido en esta etapa establecerá los fundamentos para la toma de decisiones. En consecuencia, la audiencia se verá convocada a la “acción”. De esta manera, nos acercamos al desenlace de la trayectoria pasional.

5. La acción

Persuadir es construir en el terreno de las emociones, es sensibilizar al otro para que actúe.

Abreu, 2002, p. 25.

Finalmente, el proceso persuasivo alcanza su objetivo final, que es guiar a la audiencia a la acción. En esta etapa, presenciamos el espectáculo de las actitudes o disposiciones de la audiencia hacia el mundo. Así, siguiendo la huella aristotélica sistematizada por Trueba Atienza (2009), la audiencia podrá, final e inevitablemente, dar rienda suelta a sus deseos o impulsos (*orexeis*). Este proceso nos recuerda las palabras del filósofo belga, cuando afirma: “La emoción, convertida en inevitable, exige la acción. De ahí la relación ética obligatoria con la emoción, ya que la moral se basa en una deliberación justa capaz de generar acción” (Meyer, 2000, p. XXXIV).

Solo así consideramos que el proceso persuasivo ha llegado a su fin y podemos presenciar el cierre del ciclo. En esta etapa, todas las fases anteriores desempeñan su papel y evidencian su importancia: “El circuito está cerrado: hay emoción porque hay acción, y esta reciprocidad se inscribe como la interacción de diferencias dentro de una misma identidad, una misma comunidad” (Meyer, 2000, p. XXXVII).

¹¹ Por esa razón, Solomon (1973, p. 35) sostiene que “una emoción es necesariamente un juicio apresurado en respuesta a una situación difícil” (traducción nuestra). En ese sentido, una emoción ya es potencialmente un juicio.

UNA PROPUESTA DE AMPLIACIÓN
DE LA TRAYECTORIA DE LAS EMOCIONES

Tuve el escrúpulo de evitar, tanto como me fue posible, la proyección de soluciones que me parecían escapar al carácter inaugural del texto, donde los conceptos no siempre aparecen en su forma retocada y definitiva. Los recién nacidos no llegan al mundo limpios.

Teixeira da Mata, 2013, p. 67.¹²

En el apartado anterior, pudimos detallar las cinco etapas que componen la trayectoria de las emociones, tal como se presentan en Figueiredo (2018 y 2019). En este apartado, nos proponemos exponer algunas reflexiones que se hicieron a partir de un despliegue de las etapas inicialmente propuestas. Partiremos de la ilustración de estos despliegues y luego presentaremos las reflexiones que generaron.

Más que crear nuevas etapas en la trayectoria de las emociones propuesta inicialmente, nuestro objetivo con la ilustración anterior es detallar algunos procesos subyacentes que pueden ayudar al trabajo del analista. Con este propósito, hemos agregado en un tono más claro elementos que se refieren a los procesos internos de la psique de las personas que conforman la audiencia que pueden ser o no ser evocados durante el proceso persuasivo. También hemos agregado una representación de la instancia del *logos*, es decir, los elementos discursivos que el orador puede utilizar para despertar las emociones que desea en su audiencia. Por último, hemos colocado la instancia del *ethos*, que es la manifestación de la imagen del orador construida a través del discurso.

Algunos elementos presentes en el diagrama ya aparecían en las descripciones de las cinco etapas de la trayectoria de las emociones. Sin embargo, en esta nueva visualización de la segmentación del proceso, se muestran niveles más detallados del recorrido, lo que facilitará la labor del analista y brindará nuevas ideas para la actuación del orador.

Ahora, vamos a detallar lo que ya se encuentra expuesto gráficamente en la Fig. 3. La instancia del *ethos* representa la función del orador en el proceso persuasivo. Este orador tiene un papel contundente en las

¹² Sobre su posición como traductor de la obra aristotélica *De Interpretatione*.

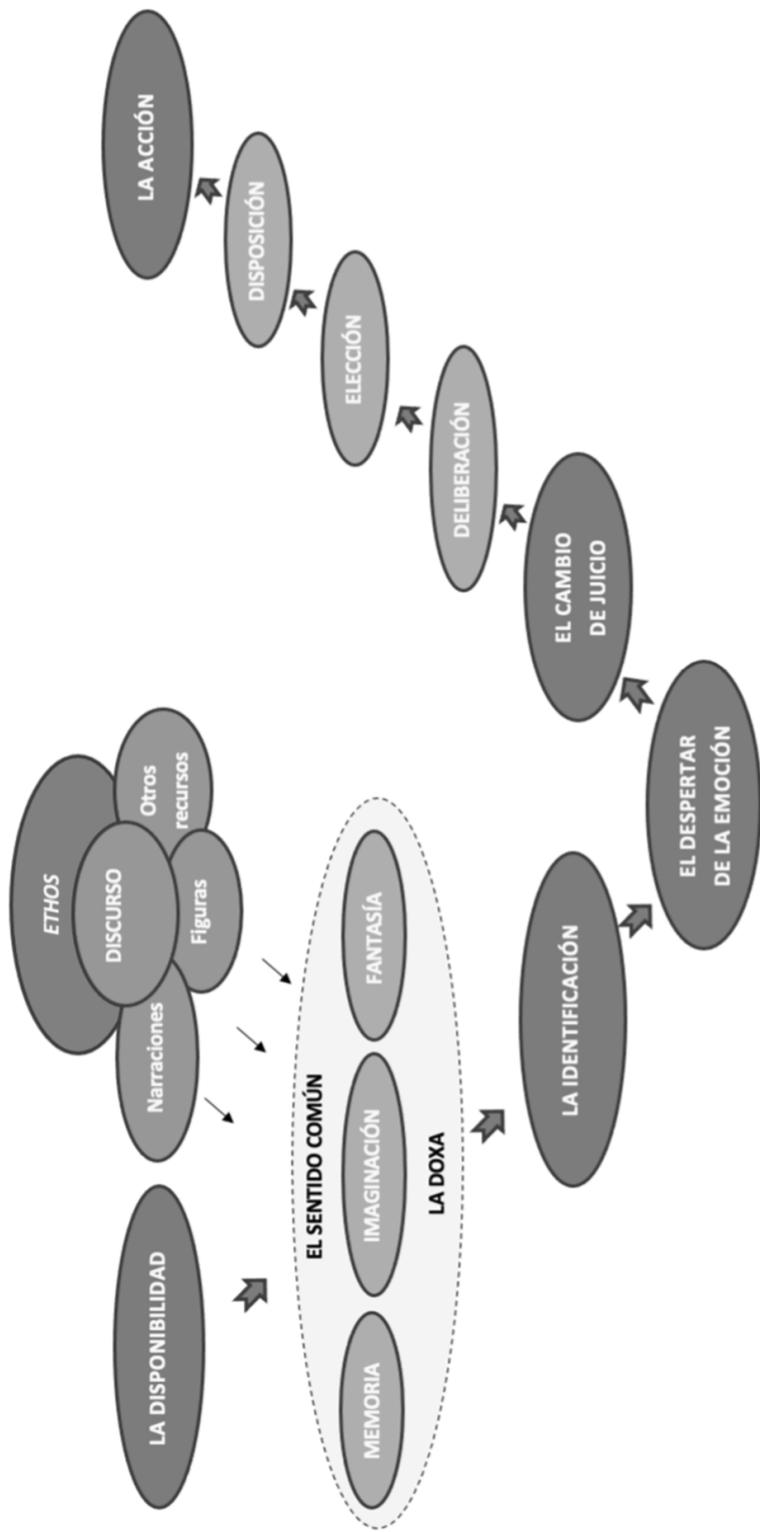


Figura 3. Una propuesta de ampliación (elaboración de la autora).

impresiones que causa en la audiencia. Corresponde al orador crear el *logos* y realizar las elecciones implicadas en esa construcción discursiva. Además de todas las estrategias de las que el orador dispone, hemos destacado el papel de las narraciones y las figuras retóricas. Esto se debe a que tanto las narraciones como las figuras retóricas tradicionalmente tienen la capacidad de impactar el universo emocional de la audiencia. Para comprender cómo ocurre esto, comencemos con una definición de narración y luego describiremos sus posibles efectos en la audiencia.

Según Baldick (2001, p. 1665, traducción nuestra), “Una narración consistirá en un conjunto de hechos (la HISTORIA) relatados en un proceso de narración (o DISCURSO), en el cual los hechos son seleccionados y ordenados en un orden particular (la TRAMA)”. Las narraciones, debido a su forma de ordenar los eventos, tienen el poder de despertar la imaginación de quienes las escuchan. Esta conexión entre narración e imaginación se puede entender a través de la definición encontrada en el *Philosophy Dictionary of Arguments* (Schulz, 2013) acerca del término ‘imaginación’:

Las imaginaciones son representaciones mentales de situaciones no presentes, eventos, estados, percepciones sensoriales, experiencias con ciertas características, tonos, secuencias sonoras, sonidos, ruidos, voces, olores, calor, frío, etc. La imaginación de algo indefinido no es posible. Comprender una oración puede crear una idea de la situación o imagen correspondiente.

Las narraciones, por lo tanto, conducen la mente hacia la imaginación. En este sentido, Lakoff (2009), en su obra *The Political Mind*, argumenta que, si queremos borrar una narración o reducir su relevancia en la mente de alguien, la única forma de hacerlo es superponerle otra narración. Esto se debe a que, en su concepción, las narraciones no son simples conjuntos de palabras e imágenes, sino exposiciones capaces de penetrar nuestros cerebros y proporcionar modelos que comenzarán a definir quiénes somos.

Además de conducir a la imaginación, las narraciones también son capaces de despertar fantasías y traer de vuelta recuerdos y reminiscencias. Incluso pueden llevar al oyente a la rememoración y a la catarsis.

La rememoración puede verse al menos de dos formas: como una recuperación del acontecimiento a través de la memoria, o como una

nueva vivencia de un evento ocurrido anteriormente, como si la noción de espacio y tiempo se rompiera y lo vivido en el pasado se actualizase en el momento presente.

La catarsis, por su parte, en los ámbitos del psicoanálisis y de la psicología, presenta los siguientes sentidos:

PSICOANÁLISIS: Operación de traer a la conciencia estados afectivos y recuerdos reprimidos en el inconsciente, liberando al paciente de síntomas y neurosis asociadas a este bloqueo.

PSICOLOGÍA: Liberación de emociones o tensiones reprimidas, comparable a una ab-reacción (Houaiss, 2009, s. v.).

Dependiendo del discurso y su impacto en la audiencia, ambas descripciones pueden experimentarse. Corresponde al orador construirlo de manera que pueda lograr tales efectos en audiencias específicas.

Es interesante observar que tanto la memoria como la imaginación y la fantasía manifiestan, cada una a su manera, los valores y creencias de la audiencia. Por esta razón, en la Fig. 3, estos tres elementos se encuentran en el dominio de la *doxa*,¹³ es decir, forman parte del sentido común. En este sentido, podemos afirmar que, para cambiar los juicios de una audiencia, es necesario trabajar en las narraciones que subyacen en su conjunto de creencias y valores.

Por su parte, las figuras retóricas ejercen un poder extraordinario sobre la imaginación de la audiencia y también sobre la comprensión misma de lo que se está expresando. En este sentido, citemos a Cardoso, 2016, p. 66 (traducción nuestra):

El sentido del espacio interior del discurso es connotativo e inefable. Expresa más de lo que se dice allí, ya que permite una interpretación que va más allá del plano lingüístico. El discurso puede ser percibido a través de las ideas evocadas por las figuras retóricas, y los discursos carentes de figuras, además de ser más raros, parecen distantes, es decir, son menos envolventes y más monótonos y agotadores. Las figuras introducidas en el discurso son las que le dan cuerpo.

¹³ “Un sistema o conjunto de juicios que una sociedad elabora en un determinado momento histórico, suponiendo que se trata de una verdad obvia o evidencia natural” (Houaiss, 2009, s. v.).

El razonamiento de Cardoso busca explicitar la eficacia de las figuras retóricas cuando se emplean adecuadamente en la construcción discursiva.

En nuestro diagrama, optamos por mencionar solo dos estrategias que, en nuestra opinión, son las más relevantes en cuanto a despertar emociones en la audiencia: las narraciones y las figuras retóricas. Obviamente, los recursos disponibles para el orador son numerosos y corresponde al analista identificarlos en cada caso.

Pasemos ahora al otro vértice de la trayectoria, donde se han incluido los elementos de *deliberación*, *elección* y *disposición*. Sobre ellos, haremos solo algunos comentarios breves que consideramos esclarecedores.

Tras el ‘cambio de juicio’, entra en juego la ‘deliberación’, que no es sino una actividad de la razón.¹⁴ El individuo, al darse cuenta de que lo que pensaba ha sufrido algún cambio, se enfrenta a un dilema que necesita resolver. Allí se establece un cuestionamiento, una reflexión que tiene en vista una toma de decisiones, una *elección*, que dará al individuo la *disposición* para la acción.

En este momento también influye el *ethos* del orador, ya que, como nos recuerda Aristóteles (*EN* 1112b10-11), “debemos recurrir a otras personas para deliberar sobre cuestiones importantes, desconfiando de nuestra propia insuficiencia para discernir lo que debemos hacer”. Al reflexionar sobre el *ethos*, Meyer (2007, p. 36) concluye magistralmente:

Aquí tenemos todo un reservorio de argumentos y respuestas que el hablante transmite implícitamente o, si necesita dirigirse al otro, explícitamente. No tienen otro objetivo que señalarle [al otro]: “Yo sé la respuesta, puedes confiar en mí”.

Como resultado de este razonamiento, el autor propone la siguiente máxima: “el *ethos* es el punto final del interrogatorio” (Meyer, 2007, p. 35, énfasis del autor). Con estas palabras del filósofo belga, finalizamos nuestras observaciones sobre la deliberación.

¹⁴ En su Prólogo a la *Ética a Nicómaco*, Silva (2015, p. 9) aclara: “Ahora bien, estas deliberaciones pasan por una actividad de la razón, que *funciona* como una educación de nuestros deseos. Toda esta actividad deliberativa y racional es un constructo de nuestra agencia moral” (énfasis de la autora, traducción nuestra).

Superado este paso importante, la audiencia se encuentra en posición de poder hacer una *elección*. Siguiendo al Estagirita, “la elección, de hecho, es acompañada de razón y de pensamiento” (Arist. *EN* 1112a15-16). Es interesante observar, por lo tanto, que la razón y la emoción pueden ir de la mano en el desenlace del proceso persuasivo. Sin embargo, esto solamente ocurrirá cuando la audiencia no esté frente a una emoción avasalladora que ciegue y embote las vías de la razón, lo cual ocurre con bastante frecuencia.

Cuando el campo racional entra en acción en las decisiones y elecciones que hacemos, salimos del ámbito estrictamente pasional para entrar en el ámbito de las virtudes y los vicios. Como declara el filósofo griego, “las virtudes son elecciones, o al menos, no ocurren sin una elección” (Arist. *EN* 1106a3-4). En este sentido es que, en la obra del Estagirita, las disposiciones son “nuestro comportamiento bueno o malo en relación con las emociones”. Por lo tanto, el elemento ‘disposición’ incluido en el diagrama funciona como propulsor de la actitud, es lo que dispone a la acción.

Con las reflexiones anteriores, hemos concluido, al menos momentáneamente, nuestra ampliación de la trayectoria de las emociones. Como nos enseña el maestro en su obra *Categorías*: la proposición y la opinión son inmutables mientras duren.¹⁵

CONSIDERACIONES FINALES

Fue con amplios recursos teóricos que Aristóteles llegó lejos, tan lejos que incluso se acercó a nosotros.

Reis, 2006, p. 20.

Cada vez que me encuentro frente a un tratado, o incluso ante un fragmento del *corpus aristotelicum*, asombrada me pregunto: ¿cómo es posible que un hombre nacido hace exactamente 24 siglos haya logrado sistematizar todas estas nociones? ¿De dónde proviene tanta perspicacia

¹⁵ A este respecto, véanse los “Comentarios” del traductor sobre la obra *De Interpretatione*.

metodológica y tamaño brillantez? ¿Cómo es posible que la neurociencia del siglo XXI, con todo su aparato científico-tecnológico, confirme muchos de los descubrimientos del antiguo filósofo? Creo que estas preguntas seguirán resonando a lo largo de los años y, quién sabe, incluso en los próximos siglos. Las respuestas a ellas no son simples, pero hay algunas hipótesis que me gustaría dejar registradas aquí en estas consideraciones finales. Para ello, me baso en el razonamiento de Reis (2012), en la introducción a la obra *De anima*. Aristóteles estaba imbuido, en todas sus investigaciones, de un enfoque interdisciplinario, ya que reconocía la irreductibilidad de las áreas del conocimiento y mantenía, por esa razón, una firme disposición para aclarar los vínculos existentes entre ellas. Además, me llama mucho la atención que su carácter no era dogmático acerca de los hechos observados; al contrario, se valía de un espíritu crítico y analítico.

Con este capítulo, espero haber contribuido a arrojar alguna luz sobre el tratamiento aristotélico de las emociones humanas, estimular nuevas miradas e intrigar a los investigadores en este fascinante campo del conocimiento.

Explorar la instancia del *pathos* me ayudó, más que nunca, a acercarme a una comprensión de lo que es la *psykhê*, el alma humana. Con Freud, ya había desencadenado la soberanía del inconsciente y, de esta manera, había comprendido que “existimos donde no pensamos”. Con Aristóteles, fui conducida a repensar mi naturaleza. Pasé entonces a concebir al ser humano como aquel que, a lo largo de toda su existencia, lucha por tener el control racional de aquello que se le escapa y, al mismo tiempo, le constituye: su universo pasional.¹⁶

BIBLIOGRAFÍA

- ABREU, A. Suárez (2002). *A arte de argumentar: gerenciando razão e emoção*. 5.^a ed. Cotia: Ateliê Editorial.
- ARISTÓTELES (1982). *Retórica*. Intr., trad. y notas de Q. Racionero. Madrid: Gredos (Biblioteca Clásica Gredos 142).

¹⁶ Agradezco al Dr. Antonio Ruiz Castellanos (Universidad de Cádiz) y al Dr. Gerardo Ramírez Vidal (Universidad Nacional Autónoma de México) por la lectura y los comentarios a este texto.

- ARISTÓTELES (2000). *Retórica das paixões*. Prefácio de M. Meyer. Trad., intr. e notas de I. Borges B. da Fonseca. São Paulo: Martins Fontes.
- ARISTÓTELES (2012). *De anima*. Apresentação, trad. e notas de M. C. Gomes dos Reis. 2.^a ed. São Paulo: Editora 34.
- ARISTÓTELES (2013). *Da interpretação*. Trad. J. V. Teixeira da Mata. São Paulo: UNESP.
- ARISTÓTELES (2015a). *Retórica*. Trad. M. Alexandre Júnior, P. Farmhouse Alberto e A. do Nascimento Pena. São Paulo: Folha de S. Paulo (Coleção Folha. Grandes nomes do pensamento 1).
- ARISTÓTELES (2015b). *Ética a Nicômaco*. Trad. e notas de L. Ferreira de Souza. São Paulo: Martin Claret (Coleção a obra-prima de cada autor 53).
- BALDICK, Ch. (2001). *The Concise Oxford Dictionary of Literary Terms*. 2.^a ed. Oxford: Oxford University Press.
- CARDOSO, M. A. (2016). *O papel da metáfora no discurso filosófico*. Maringá: Dissertação (Mestrado em Educação) – Universidade Estadual de Maringá. Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes. Departamento de Filosofia. Programa de Pós-graduação em Filosofia.
- COSTA, R. da (2019). “A retórica na Antiguidade e na Idade Média”, *Trans/Form/Ação*, 42, pp. 353-390.
- FAITANIN, P., & B. VEIGA (2018). “Notas do tradutor”, em T. de Aquino. *Comentário ao Sobre a interpretação de Aristóteles*. Ed. e trad. de P. Faitanin e B. Veiga. Campinas: Vide Editorial, pp. 7-192.
- FERREIRA, L. A. (2010). *Leitura e persuasão: princípios de análise retórica*. São Paulo: Contexto.
- FIGUEIREDO, M. F. (2018). “A retórica das paixões revisitada”, em A. P. Manfrim, C. B. A. Ludovice, M. F. Figueiredo. *O texto: corpo, voz e linguagem*. Franca: Unifran (Coleção Mestrado 13), pp. 141-148.
- FIGUEIREDO, M. F. (2019). “A trajetória das paixões: Aristóteles, a Retórica das Paixões e suas implicações no contexto discursivo/argumentativo”, *Sinergia. Revista Científica do Instituto Federal de São Paulo*, 20, pp. 6-17.
- FIGUEIREDO, M. F. (2020). “Ampliação e aplicabilidade analítica da ‘trajetória das paixões’”, em M. F. Figueiredo, A. de Matos Gomes & L. Ferraz (orgs.). *Trajetoira das paixões: uma retórica da alma*. Franca: Unifran, pp. 29-55. <http://mariaflaviafigueiredo.com.br/downloads/paixoes.pdf> [consultado el 10 de maio de 2023].
- FIGUEIREDO, M. F., & V. F. DOS SANTOS JÚNIOR (2020). “Uma incursão ao *pathos*: o método aristotélico de descrição das paixões e a relação hierárquica delas emanada”, em L. A. Ferreira (org.). *Inteligência retórica: o pathos*. São Paulo: Blucher, pp. 65-88. <http://openaccess.blucher.com.br/article-details/04-22331> [consultado el 10 de maio de 2023].

- GURGEL, D. (2018). “Introdução”, en T. de Aquino. *Comentário ao Sobre a interpretação de Aristóteles*. Ed. e trad. de P. Faitanin y B. Veiga. Campinas: Vide Editorial, pp. 21-33.
- HOUAISS, A. (2009). *Dicionário eletrônico*. Rio de Janeiro: Houaiss/Objetiva.
- LAKOFF, G. (2009) *The Political Mind: A Cognitive Scientist’s Guide to Your Brain and Its Politics*. New York: Penguin Books.
- MARTINS, F. (1999). “O que é pathos?”, *Revista Latinoamericana de Psicopatologia Fundamental*, 2, 4, pp. 62-80.
- MENEZES E SILVA, Ch. M. de (2013). “A dimensão cognitiva da paixão em Aristóteles”. *EID&A – Revista Eletrônica de Estudos Integrados em Discurso e Argumentação*, 4, pp. 13-23.
- MEYER, M. (1994). *O filósofo e as paixões: esboço de uma história da natureza humana*. Porto, Portugal: Asa.
- MEYER, M. (2000). “Aristóteles ou a retórica das paixões” (Prefácio), en Aristóteles. *Retórica das paixões*. Trad., intr. e notas de I. Borges B. da Fonseca. São Paulo: Martins Fontes, pp. XVII-LI.
- MEYER, M. (2007). *A retórica*. Trad. M. N. Peres. Revisión técnica de L. do Lago Salvador Mosca. São Paulo: Ática.
- REIS, M. C. L. G. (2012). “Introdução”, en Aristóteles. *De anima*. Apresentação, trad. e notas de M. C. L. G. Reis. 2.^a ed. São Paulo: Editora 34, pp. 15-39.
- SCHULZ, M. (ed.) (2013). *Philosophy Dictionary of Arguments*. <https://philpapers.org/rec/SCHPDO-13> [consultado el 10 de maio de 2023].
- SILVA, R. de F. (2015b). “Prefácio”, en Aristóteles. *Ética a Nicômaco*. Trad. e notas de L. Ferreira de Souza. São Paulo: Martin Claret (Coleção a obra-prima de cada autor 53), pp. 7-13.
- SOLOMON, R. C. (1973). “Emotions and choice”, *The Review of Metaphysics*, 27, 1, pp. 20-41. <http://www.jstor.org/stable/20126349> [consultado el 28 de octubre de 2017].
- TRUEBA ATIENZA, C. (2009). “La teoría aristotélica de las emociones”, *Signos filosóficos*, 11, 22, pp. 147-170.