

Artículo entregado:

10 - 10 - 2014

Artículo aprobado:

04 - 12 - 2014

Apelaciones a la emoción en la argumentación

Weimer Antonio Medina Delgado*

Resumen

El presente artículo expone una nueva visión en torno a la discusión de si los argumentos que apelan a las emociones: *ad populum*, *ad misericordiam* y *ad baculum* son necesariamente falaces o no. Para este fin se examina la concepción tradicional de las falacias y algunos de sus criterios, como la atinencia lógica. Este es el criterio por el cual la tradición evalúa y clasifica las apelaciones a la emoción como argumentos falaces. La oposición a este tradicionalismo se analiza desde el enfoque pragmatológico, en particular el enfoque de Walton y Krabbe (1995), quienes aducen que de acuerdo al diálogo y a la contribución de los argumentos a los objetivos de este, las apelaciones a la emoción pueden ser evaluadas como razonables o falaces. A partir de este nuevo criterio evaluativo Walton y Krabbe (1995) consideran que las apelaciones a la emoción son en muchos casos razonables, y por consiguiente no son necesariamente falaces. En los dos enfoques analizados se hallan algunas debilidades y limitaciones en lo que se refiere a sus criterios. El trabajo concluye estableciendo y demostrando dos rasgos fundamentales de algunas emociones, a saber el cognitivo y el intencional; ellos en algunos casos, dependiendo del contexto, pueden ser apelaciones apropiadas y justificadas para apoyar un argumento, y en tal sentido no se consideran necesariamente falaces.

Abstract

This article presents a new perspective for the discussion about whether arguments appealing to emotions –*ad populum*, *ad misericordiam* and *ad baculum*– are necessarily fallacious or not. For this purpose, the traditional conception of fallacies and some of their criteria, such as logical relevance, were analyzed. This is the criterion according to which appeals to emotion are traditionally evaluated and classified as fallacious arguments. Opposition to this traditionalism is analyzed from a pragmatological approach, particularly Walton and Krabbe's (1995). These authors adduce that appeals to emotion can be considered as reasonable or fallacious based upon dialogue and argument contributions to its goals. From this new evaluation criterion, Walton and Krabbe (1995) think that appeals to emotion might be reasonable in many cases, and consequently not necessarily fallacious. Both approaches show some weaknesses and limitations as for their criteria. The work concludes by identifying and demonstrating two fundamental features of some emotions, the cognitive and the intentional aspects. Depending on the context, they can be appropriate and justified appeals to support an argument. In this sense, they are not considered to be necessarily fallacious.

* Artículo basado en el trabajo monográfico de Weimer Antonio Medina Delgado, titulado *Apelaciones de la emoción en la argumentación*, presentado en la Licenciatura en Filosofía de la Universidad Pedagógica Nacional. Correo electrónico: weymd@hotmail.com.

Palabras clave:

apelaciones a la emoción, falacia, *ad populum*, *ad misericordiam*, *ad baculum*, pragmatológica, cognitivo.

Keywords:

appeals to emotion, fallacy, *ad populum*, *ad misericordiam*, *ad baculum*, pragmatologicals, cognitive.

Introducción

La investigación en la cual se basa el presente artículo, titulada *Apelaciones a la emoción en la argumentación*, tuvo como propósito la discusión acerca de si los argumentos que apelan a las emociones son necesariamente falaces o no. Dicho problema se abordó desde dos perspectivas, una que va de la mano de la tradición lógica aristotélica y moderna, y otra fundamentada en la nueva teoría pragmatialéctica del discurso argumentativo.

La perspectiva tradicional establece como falaces las apelaciones a la emoción *ad populum*, *ad misericordiam*, y *ad baculum*, porque no apoyan la conclusión de manera relevante y se emplean para el control sutil de las convicciones del oyente. En cambio, la teoría pragmatialéctica argumenta que dichas apelaciones no son falaces de manera inherente y necesaria, pues deben estudiarse teniendo en cuenta el contexto y los objetivos de cada tipo de diálogo, lo que no se hace en la perspectiva tradicional. La teoría pragmatialéctica legitima en varios casos el uso de la apelación a las emociones en los argumentos, y esta se considera más completa que el enfoque tradicional, por cuanto permite hallar nuevos tipos de falacias. Esta legitimidad depende del tipo de diálogo y el contexto en que se den; en determinados casos son aceptables, pero también pueden convertirse en apelaciones definitivamente falaces.

La investigación en la que se basa este artículo estuvo encaminada a fortalecer y complementar la manera en que las apelaciones a la emoción pueden legitimarse a partir de criterios cognitivos, bajo la consideración de que pueden estar justificadas plenamente si tienen como respaldo creencias que las apoyen. Así pues, desde el vínculo causal de creencia y emoción, se intentó demostrar que las apelaciones a la emoción tienen la posibilidad de ser razonables si la creencia que las causó es razonable; para que una creencia se considere razonable debe tener como sustento hechos evidentes, adecuados y comprobables (informes de instituciones reconocidas, reportes, testimonios confiables, material físico, citas de fuentes primarias bien informadas, de expertos o de autoridades en la materia, etc.).

El interés de la investigación en torno a la temática de las apelaciones a la emoción derivó de su frecuente uso en las conversaciones y discusiones cotidianas, en las cuales pasan desapercibidas, tanto para el proferente como para el receptor; se utilizan en el diario vivir y en diferentes contextos, e influyen considerablemente en el pensamiento del receptor y en sus decisiones. El estudio y tratamiento de las apelaciones a la emoción en la argumentación busca volver sobre la discusión sobre su invalidez o legitimidad, pues dicho estudio es muy reciente y la discusión alrededor del mismo además de no ofrecer la suficiente claridad, está parcializada hacia el paradigma tradicional racionalista. Por ello, no se le presta atención a su legitimidad y relevancia en la argumentación, ya que en principio se consideran falaces, irracionales y poco éticas.

Metodología

El desarrollo metodológico de la investigación, de corte analítico y crítico, se dividió en cuatro partes: 1) la discusión acerca de la validez o invalidez de las apelaciones a la emoción, la revisión del análisis hecho por Irving M. Copi (2007) de las apelaciones a la emoción en la argumentación; 2) las críticas y contraejemplos de Douglas Walton (1992a; 1992b; 2008) al tratamiento tradicional de las apelaciones a la emoción (*ad populum*, *ad misericordiam* y *ad baculum*), argumentos por lo general denominados falaces; 3) la exposición de la teoría pragmatialéctica de Walton (1992a; 1992b; 2008), de cómo esta se aparta de la teoría tradicional con base en conceptos clave, como presunción razonable, razonamiento para la acción y relevancia, así como de las limitaciones del enfoque pragmatialéctico de Walton (1992a; 1992b; 2008) y del porqué cabe proponer una perspectiva cognitiva, y 4) la sustentación de la teoría cognitiva de las emociones, tomando en consideración la concepción aristotélica de las mismas, y de los dos aspectos esenciales cognitivos de las emociones que determinan cómo las apelaciones a la emoción pueden ser apropiadas y aceptables para apoyar un argumento.

Resultados

Sobre aquellos argumentos que apelan a las emociones (*ad misericordiam*, *ad populum* y *ad baculum*) se ha dado la discusión acerca de si son falaces o no (Vega, 2003). Desde la perspectiva tradicional, la problemática de apelar a las emociones en la argumentación radica en que las proposiciones utilizadas como premisas en estos argumentos no presumen apoyo para la conclusión, pues no son relevantes, y los argumentos racionales son reemplazados por un lenguaje expresivo y afectivo con la finalidad de provocar las emociones, y así manipular a la audiencia o al oyente. Por esta razón, tales argumentos se consideran erróneos, inválidos y falaces.

No obstante, ciertos argumentos que apelan a las emociones no parecen ser definitivamente falaces. Algunos contienen premisas plausibles y conclusiones pertinentes, por lo que no podríamos afirmar de manera concluyente que son falaces. Así pues, para abordar dicha discusión se plantea el interrogante: ¿la apelación a la emoción en un argumento lo hace necesariamente falaz? Para abordar la discusión y controversia mencionada, cabe retomar el análisis informal de los argumentos en el que hay varios criterios para evaluar aquellos argumentos que apelan a las emociones, y establecer si son razonables o falaces.

El criterio empleado por el tratamiento tradicional de los argumentos es la relevancia o no que tienen las premisas para la conclusión. Mediante este criterio se valora si las premisas son atinentes o no para la conclusión. Para Copi, si las premisas no se relacionan

con la conclusión, o no son relevantes para ella, esta no se derivará de dichas premisas, por tanto será un argumento falaz (2007). En la perspectiva pragmatialéctica de Walton y Krabbe el criterio es que un argumento puede ser razonable siempre y cuando contribuya a los objetivos y fines del diálogo o discusión en un contexto específico (1995).

Copi establece la validez o invalidez de los argumentos que apelan a las emociones según la relevancia que tengan las premisas para la conclusión (2007). Este criterio es rechazado por el enfoque pragmatialéctico. Para Walton, las apelaciones a la emoción en la argumentación poseen un lugar legítimo e importante para el diálogo persuasivo, y en un sinnúmero de casos los argumentos que apelan a las emociones no son necesariamente falaces (1992a). Lo expuesto permite esbozar a grandes rasgos la discusión entre la perspectiva tradicional y la perspectiva pragmatialéctica. A continuación, se expondrá de qué modo las apelaciones a la emoción constituyen argumentos falaces, según Copi (2007), para así desplegar las críticas hechas por Walton (1992a, 1992b) y Comesaña (2001) a dicho planteamiento.

Apelaciones a la emoción según Copi

Para Copi (2007) y para la perspectiva formal tradicional (Vega, 2003), un argumento válido es aquel en el que la conclusión se deduce lógicamente de sus premisas; si estas no son verdaderas, el argumento es incorrecto. Es válido y correcto cuando la conclusión se sigue de las premisas y estas a su vez son verdaderas. Aquel argumento que incumpla estas condiciones se considera falaz.

Si bien las falacias informales son lógicamente defectuosas y éticamente reprochables, también son lo suficientemente persuasivas como para la manipulación de las creencias del oyente o la audiencia. Esto se debe a la estrecha relación de las falacias informales con la función expresiva y directiva del lenguaje, por ello las falacias informales tienen la capacidad de generar sentimientos y actitudes en el oyente. Se basan en una especie de persuasividad psicológica por parte de las falacias hacia el oyente.

Copi define la falacia como un tipo de argumento que puede parecer correcto pero que se demuestra, luego de examinarlo, que no lo es (Copi & Cohen, 2007, p. 126). Los argumentos que apelan a la emoción se encuentran dentro de la categoría de falacias por atinencia, las cuales son psicológicamente persuasivas y peligrosas, según el análisis tradicional, porque agitan el ánimo y nublan la razón.

Con respecto a los argumentos *ad misericordiam*, *ad populum* y *ad baculum* Copi señala que "en cada caso las premisas no son por completo relevantes para la conclusión y a su vez se eligen en forma deliberada como instrumentos con los cuales manipular las creencias del oyente o lector" (Copi & Cohen, 2007, p. 138). Son argumentos incorrectos y falaces porque sus premisas no son relevantes ni significativas en la demostración de un

argumento, rehúyen de la evaluación lógica y racional con sentimientos que manipulan y conmueven las creencias de la audiencia.

Los argumentos *ad populum* se consideran falaces porque –según Copi– sustituyen argumentos relevantes y apropiados por argumentos poco racionales relacionados con el lenguaje expresivo, esto con el fin de persuadir y desencadenar acciones premeditadas (2007). Se encuentran por lo general en los discursos políticos y en la publicidad; su pretensión es que se acepte una opinión como verdadera por cuanto es aceptada por muchas personas, pero es falaz tomar por verdadera una opinión solo porque esté ampliamente difundida y aceptada. Los argumentos *ad populum*, son débiles como para dar apoyo definitivo y absoluto a una conclusión, y son censurables en tanto que son un medio engañoso que logra sus propósitos operando sobre la conciencia o el subconsciente del oyente (Copi & Cohen, 2007).

Los argumentos *ad misericordiam* son un caso en el cual se apela al altruismo y la piedad del oyente, se renuncia a la razón y se recurre a la lástima de la audiencia para obtener su simpatía, aprobación o absolución (Copi & Cohen, 2007). Es un argumento incorrecto porque pretende que la conclusión se derive de premisas que apelan a las emociones sin demostración ni evidencias racionales. Estos argumentos son muy comunes en los casos judiciales y jurídicos, pues en muchos de ellos se acude a describir situaciones o circunstancias conmovedoras para obtener aprobación o absolución, y estas sustituyen los argumentos verdaderamente pertinentes.

Los argumentos *ad baculum* son un medio

... para producir la aceptación de una determinada conclusión [...] El uso o amenaza de los métodos de “mano dura” para someter a los oponentes parece ser el último recurso —un expediente útil cuando la evidencia o los métodos racionales han fallado (Copi & Cohen, 2007, p. 140).

La imposición de estos argumentos se da de manera directa o indirecta, sin ninguna clase de método racional; por tanto, es inaceptable racionalmente, su potencial de persuasión es tanto más efectivo que las anteriores.

El análisis tradicional de Copi (2007) que se acaba de exponer ha recibido algunas críticas por parte de Walton (1992a, 1992b, 2008), las cuales se expondrán en el siguiente apartado, al igual que se plantea un nuevo interrogante a modo de guía de la discusión: ¿cuándo una apelación a la emoción no es falaz, o al menos, cuándo es razonable?

Críticas al análisis tradicional

Walton (1992a, 1992b, 2008) tiene varias diferencias y discrepancias con respecto al análisis tradicional de Copi (2007) acerca de los argumentos que apelan a las emociones,

los cuales para Copi son falaces e irracionales. En primer lugar, Walton plantea que no es del todo claro de qué manera la apelación a las emociones es efectivamente un argumento, y cuáles serían las premisas y la conclusión de una apelación que busca despertar las emociones (1992b). Los ejemplos utilizados por Copi, como el de las propagandas fantasiosas de la publicidad, no dejan claro que ahí haya un argumento, pues una propaganda publicitaria no es portadora de un valor de verdad. Y si no es claro que haya un argumento, tampoco lo es encontrar una directriz racional para valorar si este es un mal argumento.

Walton rechaza el análisis tradicional de las falacias, porque en dicho análisis hay una división formal de los argumentos.

Los libros de lógica han tomado del análisis tradicional de las falacias una aparente división entre argumentos lógicos y argumentos basados en las emociones. De ahí solo fue un paso para rechazar cualquier argumento que apela a las emociones como un argumento que al no ser lógico es claramente falaz (Walton, 1992b, p. 239).

El análisis informal de los argumentos tiene criterios tradicionales que se basan en esquemas de inferencia lógica, y cualquier argumento que no encaje en esta estructura queda por fuera, por lo que, para aproximarse al análisis de los argumentos que se basan en emociones esta tendencia es insuficiente. En la perspectiva tradicional se subestiman los argumentos basados en las emociones (apelaciones a la emoción), porque se consideran irrelevantes e impertinentes para establecer adecuadamente la verdad de la conclusión. No obstante, para Walton la mayor parte de estos argumentos se pueden basar en la presunción de que son aceptables, aunque temporalmente, mientras se aportan más evidencias, tanto a favor, como en contra por parte del oponente (1992b).

La teoría de Walton y algunos contraejemplos

Walton propone una teoría acerca de los argumentos que se basan en apelaciones a la emoción (*ad populum*, *ad misericordiam*, *ad baculum* y *ad hominem*). En ella se explican ciertas condiciones y reglas que se requieren para evaluar el uso de estos argumentos dentro de un contexto, para luego juzgar si son correctos o incorrectos desde la perspectiva pragmatialéctica (1992a), con la que Walton tiene gran afinidad, ya que ella está orientada a un análisis crítico de los discursos argumentativos. Su procedimiento consiste en establecer ciertas reglas y normas que se deben cumplir con el objetivo de que se dé efectivamente una discusión crítica; su incumplimiento sería el reflejo de un mal uso de la argumentación en la discusión crítica y por tanto sería un movimiento falaz.

El enfoque pragmatialéctico junta la concepción dialéctica de la racionalidad y la perspectiva pragmática, cuya intención es la resolución de discrepancias mediante la evaluación de las normas y reglas acordadas de manera anticipada entre los

interlocutores (Eemmerem, 2002). Walton, con su nuevo enfoque teórico, hace una evaluación de los argumentos, pero enfocándose en los elementos contextuales de cada caso y en el marco reglado encaminado a una finalidad.

En este enfoque se introduce el concepto de presunción razonable, el cual resulta muy importante, pues, desde este los interlocutores suponen que sus argumentos débiles son razonables, por cuanto las premisas brindan un apoyo provisional a la conclusión. Estos argumentos débiles quedan abiertos a la crítica, y funcionan provisionalmente mientras son convalidados o refutados mediante evidencias. Es decir, que son presumiblemente razonables puesto que no tienen la posibilidad de servir de apoyo a las conclusiones con el conocimiento que se posee en el momento y con las evidencias disponibles. Para Walton los argumentos débiles, por ejemplo las apelaciones a las emociones, no son falaces de manera necesaria puesto que se les puede tratar como presumiblemente razonables.

La presunción aquí, es que hay una diferencia entre un argumento débil y un argumento falaz. Otra presunción es que un argumento puede ser débil, en un sentido absoluto y sin embargo cumplir con éxito el peso de las pruebas de un argumento razonable, provisionalmente aceptable en un contexto de diálogo (Walton, 1992b, p. 240).

Pues bien, un argumento puede ser débil y estar abierto a la crítica, pero de esto no se sigue necesariamente que sea falaz. Un argumento débil es aquel en el que sus proposiciones no brindan el apoyo suficiente a la conclusión, pero efectivamente esto es algo susceptible de mejoramiento y rectificación sustentada en nuevas evidencias; un argumento débil puede ser provisionalmente aceptable. No obstante, en el desarrollo del diálogo se identificarán razones tanto a favor como en contra de la presunta legitimidad que le asignamos a un argumento débil; así pues, se establecerá su legitimidad verdadera o su ilegitimidad.

Según Walton la falacia es una técnica de argumentación que debe ser comprendida en términos de su contribución o no a los objetivos de una discusión crítica, por tanto, estos son argumentos de tipo pragmático, pues pretenden solucionar desacuerdos y diferencias entre los interlocutores teniendo en cuenta las reglas del diálogo (1992b). La falacia sería un argumento supuestamente razonable, que no contribuye a los objetivos de un diálogo porque se ha utilizado de manera incorrecta.

La teoría de Walton procede del enfoque pragmadialéctico, pero en el camino va a adoptando una postura más amplia de las nociones de falacia y de diálogo, al igual que un nuevo alcance del procedimiento de la pragmadialéctica. Se sugieren distintos escenarios de diálogo, lo cual resulta muy importante para el enfoque de Walton ya que ayuda a aclarar en qué contexto se da la evaluación de los argumentos y cuáles son las reglas establecidas para cada discusión. Por lo tanto, se considera que un argumento es razo-

nable o falaz dependiendo de las reglas que se establezcan con anticipación, tanto por las partes como por el contexto del diálogo.

Junto con Walton, Erik C. W. Krabbe (1995) propone un modelo de normatividad según el cual las reglas muestran un aspecto analítico y práctico, es posible alcanzar los objetivos y propósitos de la discusión si se da cumplimiento a cada regla específica. Este es un tipo modelo normativo para el diálogo, que puede semejarse a un juego de preguntas y respuestas. El problema subyacente que encuentra Walton tiene que ver con el diseño de las reglas, específicamente con que las concesiones para establecerlas sean equitativas. Es menester establecer y definir reglas para los actos de habla (locuciones) permitidos, para el planteamiento de preguntas de distinta clase, y también estrategias para lograr el objetivo del diálogo.

A partir de la teoría de Walton, a saber, el nuevo enfoque pragmatialéctico, este propone las siguientes tesis acerca de los argumentos que apelan a las emociones:

1. Las apelaciones a la emoción tienen un lugar legítimo e importante como argumento en el diálogo persuasivo, pero tienen que ser tratados con precaución ya que también se pueden utilizar falazmente. / 2. Las apelaciones a la emoción estudiadas aquí son argumentos inherentemente débiles basados sobre la presunción razonable. La presunción razonable es siempre revocable dependiendo del peso de las pruebas, pero está abierta inherentemente a la refutación. De esto no se deduce que tales argumentos sean siempre falaces. / 3. Cuando estas apelaciones emocionales son argumentos razonables, a menudo son los casos de razonamiento práctico, dirigido a una conclusión que describe un curso de acción prudente (Walton, 1992b, pp. 119).

Presunción razonable, razonamiento práctico y relevancia

El nuevo enfoque pragmatialéctico de Walton es un modelo presidido por reglas (de locución, de diálogo, de compromiso y de victoria o pérdida), las cuales es menester que compartan los interlocutores, y si las siguen cabalmente es posible obtener conclusiones aceptables; aunque las proposiciones sean presuntamente razonables pueden contribuir a los objetivos del diálogo.

La presunción se plantea como una hipótesis que plantea un interlocutor a su contrapartidario, en la que lo obliga a buscar cómo refutarla con pruebas y evidencias. La presunción es un acto de habla de carácter compromisorio, pues los interlocutores se adjudican la responsabilidad de escudriñar pruebas y evidencias, tanto a favor como en contra de los presuntos argumentos.

Si bien la presunción Walton la define como una posible hipótesis, esto no invalida su apoyo provisional o temporal a una conclusión, pero dicho apoyo es probablemente un argumento débil para la conclusión. Únicamente después de la tarea de indagar y reunir información pertinente sobre los argumentos expresados, y solo por medio de dicha verificación es posible refutar o confirmar la validez de la presunción de un argumento para la discusión. A continuación se enumeran tres tipos de presunciones en la argumentación, cada una con su respectiva función en el contexto del diálogo, todas diferentes entre sí:

La primera de ellas es la denominada presunción requerida, que será aquella que plantea uno de los participantes como una hipótesis que debe ser aceptada en todos los desarrollos posteriores del diálogo, a menos que el contrincante demuestre que es solo un caso excepcional (...); las presunciones razonables son las hipótesis que se espera deben ser aceptadas en el desarrollo normal o razonable de la línea de discusión, (...), y finalmente las presunciones permisibles que son solicitadas por el proponente y se espera que sean adoptadas por el interlocutor como un compromiso provisional, por el bien de permitir que el diálogo avance (Walton, 1992b, p. 63).

Ninguno de los tres tipos de presunción brinda suficiente apoyo a los argumentos presentados, esto se debe a su carácter hipotético, en el cual también radica el que puedan ser cuestionados y refutados, pero de allí no se sigue que un argumento basado en dichas hipótesis sea necesariamente falaz. Los argumentos que apelan a las emociones pueden cimentarse en la garantía de la presunción razonable, pero siempre con la posibilidad y la contingencia de ser revocados.

Otro aspecto sobre la legitimidad de las apelaciones a la emoción se aborda a partir del razonamiento práctico. Pues bien, hay ciertas apelaciones donde el objetivo no es apoyar una tesis, sino donde la emoción misma es el sustento legítimo para tomar decisiones sobre el accionar, para que se tome cierto curso de acción, esto es, el razonamiento práctico. Determinadas apelaciones a la piedad, por ejemplo, resultan muy legítimas y razonables, siempre y cuando no se dude razonablemente de la presencia de intereses particulares; si se logran despejar y disipar dichas dudas, se puede pensar que probablemente en este caso la apelación a la piedad no es falaz.

Dos aspectos originan primordialmente la problemática esencial que constituye los argumentos que apelan a las emociones en argumento falaces, estos son la relevancia y la debilidad de las premisas, dos problemas tradicionales de los argumentos que apelan a las emociones. Para Walton estos problemas no han sido efectivamente aclarados, así pues, se plantea que un argumento pertinente y relevante es el que contribuye con los objetivos propios de un diálogo, lo cual está directamente relacionado con los actos de habla (1992b). La relevancia también se vincula con el tipo de diálogo donde se desa-

rolla el proceso argumentativo, por lo tanto es menester inicialmente establecer el tipo de diálogo en que se lleva a cabo el fenómeno pragmatialéctico.

Falacias *ad populum*

El examen tradicional de la argumentación ha considerado los argumentos *ad populum* como argumentos que recurren a los sentimientos con el fin de conseguir la aprobación sobre una determinada discusión (Vega, 2003). Las premisas de dichos argumentos están soportadas en emociones como el odio, la ira, el entusiasmo, la emoción, el honor o el amor, lo cual hace que la caracterización tradicional las señale como insuficientes para llegar a la conclusión deseada. Pese a ello, para Walton esta insuficiencia de las premisas que recurren a la emoción se da por la poca profundización de la relevancia de la emoción en el contexto argumentativo (2008). Walton propone examinar con la profundidad suficiente la importancia o relevancia de las emociones, para ello expone el ejemplo de un comercial sobre pólizas de seguros (2008). Allí evidencia que cuando se recurre a un argumento *ad populum*, este no es necesariamente falaz. Por ello, precisa el examen de cuándo y en qué sentido unas premisas que recurren a la emoción no implican que la conclusión y el argumento sean necesariamente falsas. Así pues, en el anuncio no se habla de las ventajas o el provecho del producto, sino que se presentan mensajes con emociones anheladas y compartidas por todos como la confianza, la tranquilidad o la seguridad. El argumento implícito sería: si usted compra nuestras pólizas de seguros entonces no tiene que preocuparse de nada, con nosotros encuentra seguridad y confianza para que disfrute de paz y tranquilidad el resto de su vida.

En este tipo de anuncios podemos evidenciar la relevancia o irrelevancia de una emoción. Si el uso de una emoción en un comercial sustituye la información importante y perentoria del producto o marca que se quiere dar a conocer, la emoción resultaría irrelevante y por lo tanto falaz, puesto que no está dando a conocer a los posibles clientes la información correspondiente del producto o la marca. Por el contrario, si la emoción ayuda a mostrar la atención del producto, y la información relevante y pertinente de este, la emoción sería un recurso válido. Es decir, si la emoción ayuda a mostrar lo esencial del producto, no es un argumento falaz.

Para Walton lo que hace que un argumento *ad populum* sea falaz no es su soporte en las emociones, sino que dichas emociones evadan lo importante que se debe mostrar. Ello también puede evidenciarse en los discursos políticos, los cuales están cargados de sentimientos de simpatía, amistad y solidaridad hacia un grupo. Uno de los ejemplos citados por Walton es el siguiente:

Nosotros agricultores somos los proveedores de alimentos de la nación, y hemos de estar de pie firmemente del lado de la libertad contra los colectivistas y otros parásitos que nos están estafando con impuestos más altos, restringiendo y regulando la comercialización. Nosotros los buenos ciudadanos (Walton, 2008, p. 111).

En este tipo de situaciones, Walton menciona que apelar a la solidaridad de un grupo no es un argumento falaz, ya que el problema está en quien argumenta, en este caso el político, pues, él finge pasarse como uno más del grupo pero con miras a lograr la persuasión, buscando adeptos con sentimientos de confraternidad. Por ello, en lo que concierne a su efectividad persuasiva, si bien el argumento no es bueno esto no significa que sea necesariamente falaz (2008).

No obstante, es común un tipo de error cometido en las apelaciones *ad populum*. Dicho error surge a partir de crear premisas sobre creencias populares que pretenden establecer de manera determinante la verdad de la conclusión. Este error se presenta de dos formas, en las cuales las premisas son muy débiles: “*En otras palabras, las dos formas de inferencia básicas a continuación no son en general deductivamente válidas. (P1) Todo el mundo acepta que A es verdadero./ Por lo tanto, A es verdadero. / (P2) Nadie acepta que A es verdadero./ Por lo tanto, A es falso*” (Walton, 2008, p. 113),

En estos ejemplos las conclusiones que se siguen de tales argumentos serían débiles, pues no tienen una inferencia legítima. Son débiles y falaces, ya que de una creencia difundida no se colige que esta sea cierta; las premisas no brindan un soporte definitivo a la conclusión. Aun así, el argumento puede ser más débil o más fuerte dependiendo de quién tiene el mayor peso de las pruebas en la argumentación. Por una parte, si se argumenta a favor de una creencia que todos rechazan como falsa, quien argumenta tiene mayor carga de prueba y tiene que utilizar argumentos mucho más fuertes que apoyen lo que dice, mientras que quien argumenta a favor de una creencia que todos aceptan como verdadera tiene menos peso en las pruebas, pues argumenta apoyando un punto de vista que es admitido ampliamente. Esta estructura del argumento puede ser plausible en algunos casos, en los que se actúa conforme a lo que se cree presuntamente más probable; para ello Walton pone el ejemplo de una estación de tren:

Supongamos que yo pido a alguien que me dirija a la plataforma y él responde: “Todo el mundo se encamina hacia la plataforma. Todos van a través de ese túnel”. Ahora bien, esta persona podría estar equivocada, o podría querer engañarme, pero a menos que yo tenga razones para pensar que esto es así, es aceptable actuar en la presunción plausiblemente de que él es confiable y me dio un buen consejo (Walton, 2008, p. 114).

Para Walton no es equivocado actuar bajo preceptos de creencia, en tanto no existen razones suficientes que sugieran hacer lo contrario. El autor no desconoce que al considerar el argumento de esta forma este puede ser rechazado por sus débiles premisas (2008).

Así las cosas, el argumento *ad populum* puede ser razonable, y considerable de dos maneras principales (y no ser descartado de entrada): bien sea porque las premisas que se utilizan para apoyar una conclusión son relevantes; o bien porque aunque haya premisas débiles que no puedan asegurar la verdad que se intenta establecer; si no hay

razones para pensar que es irracional aceptar dichas premisas sobre tal presunción, es razonable admitir dicho argumento.

Falacias *ad baculum*

Los argumentos *ad baculum* consisten en recurrir a la emoción mediante el uso de la fuerza, de la amenaza, el miedo, o el terror con el fin de que alguien acepte, o se someta al punto de vista del otro. El argumento es considerado por la lógica tradicional como falaz dado que recurre a la fuerza y evade el diálogo razonable. Pese a ello, existen ocasiones en las que el argumento puede ser razonable. Walton nos presenta un ejemplo de un argumento *ad baculum* que es claramente falaz, ya que recurre a dos apelaciones (la amenaza y el miedo), pero si se examina en detalle puede ser razonable:

De acuerdo a R. Grunberger autor de *Una historia social del Tercer Reich*, publicado en Gran Bretaña, los nazis enviaron el siguiente aviso a los lectores alemanes, que dejaron caducar sus suscripciones: *"Nuestro periódico sin duda merece el apoyo de todos los alemanes. Continuamente les enviaremos copias del mismo, y esperamos que no se expongan a consecuencias lamentables en caso de cancelar su suscripción"* (Walton, 2008, p. 117).

El argumento podría resumirse en: "si no quieren que les pase algo muy malo, entonces, apóyenos". Para Walton, se puede observar que el argumento no es necesariamente falaz. Por ejemplo, si se toma una de las apelaciones a las que recurrió (en este caso el miedo), esta es una apelación constante en casos como las leyes severas de algunos países. La ley por sí misma no apela a la fuerza o a la amenaza, pero se podría argumentar que es una ley razonable por ser justa y necesaria. Si por ejemplo es una ley que sanciona el conducir en estado de embriaguez, es una ley perentoria que busca preservar la vida y el orden. En este sentido, el argumento en contra de conducir en estado de embriaguez no es falaz. La cadena argumentativa podría ser: si se amenaza con la cárcel, entonces no conduce ebrio. Si no conduce ebrio, entonces no perjudica a otros. Por lo tanto, si se amenaza con la cárcel no perjudica a otros. En este ejemplo la amenaza de un castigo por conducir ebrio puede ser razonable en tanto se considera que es necesario.

De esta manera tenemos el contraste que nos ayuda ver cuándo un argumento *ad baculum* es falaz o no, pues es preciso mirar si el propósito, como en el caso de los nazis, es aterrorizar al contrario y cierra la posibilidad del diálogo; o bien, si el argumento impide la objeción y el cuestionamiento, como el caso de las leyes, aun concibiendo que estas últimas se toman como advertencia y no como amenaza.

Las apelaciones al miedo también son consideradas tradicional o comúnmente como falaces. Veamos algunos ejemplos que expone Walton: un anuncio puede mostrar a alguien que fuma y luego muere dolorosamente por cáncer de pulmón. En otro anuncio, una música de terror acompaña una escena en la que el humo de tabaco se dispersa sobre la cuna de un bebé. Un aviso canadiense en contra de conducir ebrio muestra

una escena donde algunos adolescentes están en un carro después de que el conductor estuvo bebiendo en una fiesta. A continuación se muestra el vehículo estrellado, y a una de las pasajeras que es llevada en una ambulancia. Al final de la escena, el conductor del carro tiene que decirles a los padres que la chica está muerta (2008).

Argumentos de este tipo basados en el miedo y el temor no pueden ser considerados como amenazantes o de fuerza dado que no hay ninguna afirmación intimidante o coaccionante. La apelación al miedo se asemeja a la advertencia que puede resultar razonable con el ánimo de persuadir al contrario a fin de mostrarle acciones que pueden ser peligrosas para él. Este tipo de apelaciones no cierra el diálogo en relación con sus criterios de veracidad o falsedad. Walton no concibe la apelación al miedo o al temor como constituyente falaz de un argumento. Por el contrario, las toma como razonables cuando tienen como objetivo dar a conocer y aceptar indicaciones o amonestaciones sobre algún asunto.

Los dos ejemplos expuestos que recurren a apelaciones *ad baculum* no indican necesariamente que el argumento sea falaz. En ambos casos fue necesario examinar el contexto del argumento. Por ello es preciso considerar si una apelación de este tipo es una amenaza o una advertencia. Si la apelación se refiere a emociones como el miedo, podemos estar frente a un argumento que toma esta emoción como apoyo para advertir o indicar y deja abierta la posibilidad para el diálogo crítico; en ese sentido no puede considerarse como un argumento necesariamente falaz.

Falacias *ad misericordiam*

El argumento *ad misericordiam*, o apelación a la piedad, se ha considerado tradicionalmente como falaz, dado que recurre a sentimiento de conmiseración, solidaridad para lograr su asentimiento. Es falaz dado que recurre a emociones de lastima y compasión, emociones negativas e indignantes para las personas. Son argumentos distractores e irrelevantes al momento de sustentar una idea. No obstante, para Walton algunas apelaciones a la piedad en un contexto determinado pueden ser razonables y legítimas. Un ejemplo de ello se presenta en el contexto judicial; un abogado en nombre de su cliente apela en su defensa para obtener una rebaja de penas:

Mi cliente viene de una familia trabajadora y humilde de la parte más pobre de la ciudad. Como se puede ver, él es solo un joven y sus discapacidades físicas y cicatrices emocionales traumáticas han hecho que su vida sea una lucha cruel en medio de la selva criminal de las calles. Él es una víctima más, un individuo que ha sido aplastado por fuerzas fuera de su control (Walton, 2008, p. 129).

En este caso, se observa que el abogado defensor quiere desviar la atención de la audiencia a partir de expresiones que reflejan lástima, desgracias, con el fin de que el jurado no responsabilice al demandado. En este sentido las emociones expresan un rol

irrelevante y por lo tanto falaz. Si luego de examinar las premisas es claro que el propósito no es desviarse de la cuestión, y se tiene en cuenta el conjunto de situaciones penosas, sufridas y desagradables por las que ha pasado el acusado, las premisas pueden ser bastante aceptables para el argumento dado que se supone que en alguna medida el denunciado no es culpable. Si se toman ciertas situaciones como razones que no dependen de una persona, en cierto modo se justifican dichas acciones. Las vivencias, las emociones, los acontecimientos pasados han formado la conducta de una persona. En este sentido la responsabilidad o culpabilidad del demandado no es suya; en este contexto la piedad es pertinente para apoyar el argumento a favor de una condena leve, y el argumento podría considerarse como razonable.

Walton nos presenta otro argumento en un contexto diferente, pero que al considerarlo puede presentar la dualidad anterior:

Yo sé que este ensayo había que entregarlo hace seis semanas y que el examen final ya terminó, pero tengo muchos problemas personales. Trabajo medio tiempo porque tengo que reunir el dinero de la escuela y he tenido problemas emocionales. La persona con la que he estado viviendo me dejó, y mi perro acaba de morir. Además, mi abuela está muy enferma. Aun así, habría entregado el ensayo antes, pero mi computadora estaba dañada y no me puedo dar el lujo de que la arreglen. Además solo necesito este único curso para graduarme, pero si no termino no puedo quedarme más tiempo en este país para completar mis estudios porque ya reservé un vuelo para viajar a casa (Walton, 2008, p. 129).

En estos casos el profesor ha de tener en cuenta las razones del joven y considerar si son simples apelaciones a la lástima o el joven en realidad está viviendo todas esas contingencias. Para ello podría solicitarle algunas pruebas, como el certificado médico de su abuela, para poder determinar la conveniencia de una prórroga para la entrega de su trabajo. Si el joven solo quería que el maestro se conmoviera por sus infortunios, este se constituiría en un argumento falaz, pero si en realidad las premisas tienen soportes evidentes el argumento sería muy razonable y legítimo.

Los cambios dialécticos limitan la legitimidad de las emociones

La legitimidad de las emociones que propone Walton parte del hecho de que estas, dependiendo del diálogo, contribuyen a los objetivos del mismo (una pelea verbal, un negocio, u otro). Al considerar la legitimidad de las emociones de esta manera, el tipo de diálogo de que se trate limitaría la legitimidad de la emoción. Una apelación como esta se convierte en un argumento falaz, cuando se cambia el tipo de diálogo, haciendo que las emociones no contribuyan a él. Así, la legitimidad de las apelaciones a la emoción

depende en gran medida del contexto, tal como se evidenció en los párrafos anteriores, más un marco normativo en el que se dé el diálogo. Cuando hay cambios dialécticos se presenta la limitación de las apelaciones a la emoción pues se cambia el tipo de diálogo y por ende se cambia también su objetivo, lo que implica que la apelación a la emoción no funcione en la nueva discusión; en consecuencia, el argumento se vuelve falaz.

Estos cambios pueden evidenciarse en apelaciones *ad populum* que se presentan en debates políticos y democráticos, en los que se pasa de una discusión crítica a una negación dialéctica entre partes. De acuerdo con Walton, las discusiones políticas son un “mercado” de ideas para la discusión de propuestas que pueden ser criticadas por el público y que, en relación con el contexto, la negación u otra discusión que se presente, puede ser legitimadas por el diálogo. En este sentido las apelaciones *ad populum* en los cambios dialécticos no tienen por qué ser necesariamente falaces (Walton, 1992b, pág. 81). En algunos casos plausibles el cambio dialéctico puede ser legítimo y las apelaciones a la emoción dadas en ese contexto probablemente también lo sean. Pese a ello, cabe recordar que la legitimidad de las apelaciones a la emoción en el diálogo argumentativo están limitadas de manera general por las normas del tipo de diálogo al que son aplicables. Veamos un ejemplo en una entrevista. Esta se inicia como un diálogo de consulta a un experto, pero luego puede pasar a un diálogo investigativo o persuasivo. Si en este contexto dialógico se apelara, por ejemplo, a la compasión, ella solo tendría cabida si el diálogo es persuasivo; pero sería completamente ilegítima si este se tornara investigativo y de consulta, ya que tendría un contexto y unos objetivos totalmente distintos. Así, se evidencia que las apelaciones a la emoción estarían limitadas a los objetivos que se persiguen en cada tipo de diálogo, lo que implica que no siempre contribuyen al objetivo de la discusión. Por este motivo, Walton no puede establecer criterios generales para apelar a las emociones porque la legitimidad de estas depende del diálogo y del contexto en el que se presenten (1992b).

Para fortalecer la forma en que las apelaciones a la emoción pueden ser legítimas es preciso considerar las creencias racionales que las han originado, y que permiten determinar si son o no apropiadas para soportar un argumento, examinando las características que definen las emociones. De esta manera, las emociones no necesitarían de un sistema normativo que las validara o legitimara, pues se recurriría a su componente cognitivo (sin necesidad de recurrir al contexto, o al tipo de diálogo). Este criterio permite determinar en qué sentido las apelaciones a la emoción en algunos casos pueden ser apropiadas o no y estar justificadas para apoyar un argumento.

Principales características de las emociones

Es preciso en este momento considerar que las apelaciones a la emoción pueden ser justificadas y ser apropiadas en el momento de soportar un argumento en virtud de su componente cognitivo. Así se examinan algunas apelaciones a la emoción, como el odio, la compasión y el miedo. Este examen se realiza a partir las características princi-

pales de las emociones presentes en el pensamiento aristotélico y que son pertinentes para el análisis cognitivo de mismas. También se tendrá en cuenta el enfoque de Elster, quien expone lo que se entiende por antecedentes cognitivos en algunas emociones y en qué sentido pueden ser apropiados para las circunstancias en las que tenga lugar (2002). Finalmente se expone de qué manera las apelaciones a la emoción pueden ser apropiadas y estar justificadas para apoyar un argumento.

Aristóteles en su libro II de la *Retórica*, (Aristóteles, 2005) manifiesta que las emociones están constituidas por al menos tres aspectos y que, de faltar alguno de ellos, no provocaría ninguna emoción. Estos tres aspectos son: en primer lugar, un estado mental que daría cuenta de la manera en que la persona percibe la emoción. En segundo lugar: la emoción estaría dirigida hacia algo o alguien. Y en tercer lugar, se necesita de la existencia de motivos que causen sentir la emoción. Aristóteles pone el ejemplo de la ira, así expone que esta es fruto del desprecio, está dirigida hacia un individuo en particular, y además se une con el placer de producir una posible venganza. En síntesis, cuando se presenta la ira se reunirían los criterios que menciona Aristóteles: 1) un estado mental iracundo, 2) dirigida hacia alguien que lo ha despreciado, 3) un apetito de venganza hacia aquel que se percibe como rival y hostil. El estudio realizado por Aristóteles parece mostrar que algunas emociones están precedidas por creencias. En el caso del iracundo, su ira estaría soportada en la creencia de que ha sido despreciado. Así las creencias que provocan alguna emoción hacen relación a otros sujetos, a otras circunstancias pasadas o, posiblemente, venideras.

Antecedentes cognitivos de las emociones

Las emociones pueden ser caracterizadas conforme al aspecto cognitivo (estados mentales como las creencias que pueden ser expresadas proposicionalmente) y en alguna medida al objeto intencional (hay emociones que no tienen objetos intencionales, en particular los estados anímicos como la depresión clínica o inclusive las alteraciones químicas del cuerpo como consumir alucinógenos). Elster lo explica del siguiente modo: *"no todas las emociones tienen objetos intencionales. Concretamente, se suele decir que las emociones no tienen objeto cuando adoptan la forma de un estado anímico, como la ansiedad, el mal humor, la depresión, etc."* (Elster, 2002, pp. 329-330). Ellos permiten determinar que algunas emociones son o no legitimadas dependiendo de las circunstancias donde tengan lugar; de igual manera ambos rasgos ayudan a diferenciar las emociones de otros estados del cuerpo que no tienen antecedentes cognitivos ni objeto intencional, como el placer o el dolor. Las emociones no son estados mentales, ni son cognitivas, ni son iguales que las creencias o los deseos, aclaramos. De acuerdo con Elster, las emociones concretas, es decir los episodios reales de experimentación de ira, miedo, sorpresa, etc., son estados del organismo que se definen en virtud de siete características: sensación cualitativa, antecedentes cognitivos, objeto intencional, excitación fisiológica, expresión fisiológica, valencia placer-dolor y tendencias de acción particulares

(Elster, 2002, pp. 291-299). En consecuencia las emociones no son iguales que la cognición, pero algunas son provocadas por antecedentes cognitivos e intencionales.

El aspecto cognitivo y el intencional ponen el acento en el 'qué se cree' y el 'cómo se ve', y pese a que las emociones se consideran ligadas a ambos aspectos, no significa que en este ámbito, cognición y emoción, o intención y emoción sean lo mismo. Las emociones no son iguales a creencias o a objetos intencionales. Elster no aclara el concepto de creencia, pero al parecer con este término se refiere a un estado mental que tiene un individuo y que considera como verdadero; este estado mental es una representación cognitiva del objeto o acerca de hechos, circunstancias o personas, etc. De las siete características enumeradas por el autor, se abordan dos: antecedente cognitivo y objeto intencional. Por otro lado, como se dijo anteriormente, dado que algunas emociones tienen antecedentes cognitivos y otras no, los animales y los bebés humanos posiblemente tengan emociones básicas e instintivas como la alegría, la aflicción, la ira, el miedo, la sorpresa, la repugnancia, etc. En tercer lugar, si bien Elster manifiesta que el rasgo fenomenológico más impactante de las emociones sea el cómo se sienten (Elster, 2002, p. 300), este rasgo es demasiado subjetivo y resulta extremadamente difícil de explicar con palabras cómo se siente cada emoción. Por ello también es complicado a partir de las características fenomenológicas de las emociones establecer diferencias entre ellas e incluso con otros estados del organismo y con estados mentales. Del mismo modo, ni las expresiones fisiológicas, ni la excitación fisiológica son fiables para establecer diferencias entre emociones o para decidir si un estado del organismo es una emoción; aunque las tendencias de acción que surgen de la emoción pueden mostrar diferencias entre una y otra, no explican si un estado del organismo es una emoción o no. Finalmente, el aporte de la neurociencia a la explicación del mecanismo y origen de las emociones es fundamental, pues la neurociencia muestra que no todas las emociones tienen antecedentes cognitivos. A grandes rasgos, de acuerdo a esta perspectiva, en los casos en que las emociones son instintivas, el organismo ha recibido una señal cuyo recorrido se realiza solo entre el tálamo y la amígdala, y en los casos de emociones cognitivas el recorrido es algo más extenso, se lleva a cabo entre el tálamo, el neocórtex (parte pensante del cerebro) y finalmente llega a la amígdala que produce la respuesta emocional (Elster, 2002, p. 325).

Parece entonces que, en algunos casos, las creencias acerca de sucesos de sí mismo y de otras personas son previas a algunas emociones. Se puede presentar una ausencia de creencias que impide que se genere una emoción según aduce Elster: "La primera conexión es necesaria: la ira no puede surgir sin una creencia precedente acerca de otra persona" (Elster, 2002, p. 79). Esta, emoción –ya analizada–, al parecer parte de la creencia de que alguien nos ha despreciado sin que hubiere razón para ello; pero además, la ira está dirigida hacia alguien, también se tienen creencias sobre lo que lo motivó a hacer tal desprecio, etc. Así se establecería una relación causal entre el antecedente cognitivo y las emociones.

La conexión se da a partir de creencias sobre determinados estados de cosas que originan una emoción. Las creencias de las cuales no se tiene absoluta certeza son creencias irracionales; por ende, las emociones y acciones apoyadas en dichas creencias también lo son. Se establecería entonces que la formación de emociones depende en gran medida de los antecedentes cognitivos; la emoción que es implicada por la creencia implica estar afectada por lo que ocurre en esta.

Con respecto a las razones evidentes y ciertas, Elster expone que las creencias son racionales cuando están fundamentadas en una certeza apropiada, lo que implica que las emociones serían apropiadas para las circunstancias en que tengan lugar (2002). Por ejemplo, la emoción que surge al estar frente a un depredador, la percepción de la amenaza y de la emoción es provocada por la creencia de un peligro inminente. El antecedente cognitivo de la emoción (peligro inminente, en el caso del depredador) es perentorio para formar la emoción y un curso de acción. En esta circunstancia, la creencia es racional dadas las evidencias y la situación apremiante. Por implicación, la emoción originada (miedo) es apropiada pues se justifica precisamente por la creencia de un peligro próximo. El objeto integral es otra particularidad que se integra junto con los antecedentes cognitivos a las características concretas y principales de las emociones. Hacen referencia, pues, a la identificación de un punto hacia el cual dirigimos nuestro interés. Las emociones son acerca de cosas, surgen a propósito de algo (Elster, 2002, p. 328). El objeto intencional es aquello que es interpretado como algo que se teme, se goza o se sufre, y por lo mismo le prestamos interés o apatía, entre otras emociones. Elster resalta que en ocasiones las emociones se ven como un estado anímico, cuando esto sucede no se tiene un objeto intencional, pues el interés de la emoción no se dirige a algún objeto; cuando esto sucede el estado anímico no es intencional (2002).

Es pertinente, ahora, considerar el análisis de las emociones de Aristóteles en la *Retórica*. Se verán los antecedentes cognitivos e intencionales de las siguientes tres emociones: odio, compasión, y miedo, a las que se apela típicamente en discursos argumentativos cotidianos. Sobre la primera de estas emociones, el odio, Aristóteles considera que se la puede definir como opuesta al amor y a la enemistad (2005). Para el filósofo, el odio es una forma de aversión, hostilidad u oposición que se manifiesta hacia alguien. El odio es causado por la creencia de que se ha sido despreciado, humillado o ultrajado, etc. El objeto intencional del odio es la percepción de aquello que ha sido el causante del perjuicio sentido.

En cuanto a la compasión, Aristóteles la define como un sentimiento de pena o dolor por alguien a quien le sucede algo asolador o dañino que no debiera padecerlo y que podría vivirse en carne propia (2005). Los antecedentes cognitivos de la compasión implican la creencia de que ha ocurrido una situación dolorosa a quien no lo merecía, y la creencia de que tal mal destructivo se puede esperar en uno mismo o en personas cercanas. Los asuntos por los que se suele compadecer, como se observa, son aquellos que provocan dolores físicos, como la muerte, o las calamidades relacionadas con infortunio. La compasión es cognitiva e intencional pues dicho pesar surge, por una parte,

de la creencia de que hay distintas formas de mal, ya sea físico, y es intencional dado que la compasión se origina a propósito de la percepción de que alguien ha padecido un daño inmerecido. De la misma manera hay cierta creencia de que algo semejante podría pasarle a uno mismo.

Los antecedentes cognitivos del miedo suponen la creencia de que está próximo algún tipo de mal que es, además, devastador y ruinoso. Entre algunas de las creencias que engendra el miedo, de acuerdo con Aristóteles, se encuentra la amenaza de alguien con quien tenemos enemistad y que quiere y puede causarnos algún perjuicio o daño, en razón de la ira y el odio que le generamos. También el miedo es provocado por la creencia de que se está en las manos de una persona injusta, o que somos el objetivo de sus intenciones, entre otras cosas. El aspecto intencional, en estos casos, es la percepción del adversario como alguien verdaderamente amenazante, investida de cierto poder si estamos en sus manos, y con grandes probabilidades de que pueda hacer o realizar una acción en contra nuestra. En estas emociones podemos afirmar, no de manera concluyente, que hay varias creencias más o menos bien definidas que las generan, según el análisis de Aristóteles (2005).

El rasgo cognitivo de la emoción surge como una creencia sobre las causas manifestadas por alguien, mientras el objeto intencionado de la emoción hace referencia a la interpretación del objeto que es clave para percibir dicho objeto en relación con nosotros. Cognición e intencionalidad están ligadas a algunas emociones como identidad, adecuación e importancia.

Casos de apelaciones a la emoción apropiadas para apoyar un argumento

Se examinará, ahora, cómo un argumento puede ser justificado en virtud de las creencias adecuadas que lo han originado. Pero antes de ello es preciso exponer la diferencia entre aquello que explica por qué se da la emoción y aquello que permite decir si la emoción es apropiada. Lo que conforma la creencia de un hecho o estado es lo que explica la relación causal entre creencia y emoción, según señala Elster: "*las emociones son provocadas por creencias acerca de hechos o estados*" (2002, p. 303). El efecto producido por la emoción se deriva de una creencia, y esta es racional si es adecuada o apropiada, según la evidencia que se tenga. Por ello, las emociones son apropiadas o adecuadas en función de las creencias que las provocan, cuando las creencias están bien basadas en evidencias se afirma que dichas emociones son adecuadas a las circunstancias.

Recurrir a la emoción en la argumentación, y a argumentos *ad populum* con el odio; *ad misericordiam* con la compasión, y *ad baculum* con el miedo puede ser apropiado y útil si se examina su criterio cognitivo. El ideal de que las emociones pueden ayudar a soportar un argumento surge del vínculo causal entre creencia y emoción, dado que

las creencias que están bien fundamentadas en la evidencia son razonables y por el vínculo causal pueden generar emociones apropiadas o adecuadas. Para evaluar esas apelaciones a la emoción se ha de examinar la legitimidad de las creencias que originan esas emociones, para determinar si son razonables sobre la base de las evidencias que existen. Teniendo presente el vínculo causal entre creencia y emoción, cuando las creencias se apoyan en evidencias razonables, es decir, se puede explicar, la apelación a la emoción es apropiada, y en ese sentido puede ser considerada aceptable para apoyar un argumento. Así, el soporte razonable de las creencias lo constituyen hechos evidentes, pruebas soportadas por informes de instituciones reconocidas, de testimonios confiables, de material físico, de fuentes de primer orden de expertos y de autoridades en la materia. De igual forma esa base en la que está la creencia que genera la emoción también puede estar justificada en otros argumentos que la respalden. Estudios y cifras de entidades gubernamentales y oficiales expertas en el tema serán una muy buena forma de apoyar la creencia que genera la emoción. En este sentido, las apelaciones a las emociones ayudarían a soportar la conclusión de un argumento, haciendo que no necesariamente sea falaz.

Conclusiones y discusión

Recurrir a la emoción en la argumentación no implica necesariamente que el argumento que se está tratando sea falaz, puesto que al ser examinado con detenimiento puede ser razonable y apropiado. Esto en contraposición de la postura tradicional que toma como falaz los argumentos que recurren a la emoción, dado que son irrelevantes para la conclusión y porque son utilizados como instrumento de engaño y manipulación. El enfoque formal no tiene en cuenta los elementos contextuales de las apelaciones a la emoción, lo que limita una aproximación analítica informal de los argumentos que apelan a las emociones y en ese sentido es insuficiente.

Por su parte el enfoque pragmatialéctico critica el análisis tradicional porque considera que tiene muchos vacíos a nivel teórico. Este enfoque propone una nueva forma de evaluar las apelaciones a la emoción partiendo de cómo los argumentos apelan en un contexto de conversación. Un buen argumento ha de contribuir a los objetivos del diálogo, el argumento se daría en unas reglas y en un estilo de diálogo determinado conforme a reglas pragmáticas. Por ello en esta nueva concepción los argumentos son evaluados de acuerdo con un marco reglado contextual que resulta indispensable para establecer el uso correcto o no de los argumentos que apelan a las emociones.

Pese a que la propuesta ayuda a una nueva y mejor evaluación de los argumentos que se desprenden de las emociones, el sistema presenta unas limitaciones en lo que se refiere al uso de las apelaciones en determinados tipos de diálogos. En tal sentido, las apelaciones a la emoción que resultan legítimas y razonables para determinado tipo de diálogo, no lo son cuando existe un cambio dialéctico, esto es, cuando se pasa a otro

tipo de diálogo con sus propios objetivos. Para complementar la teoría de Walton, es menester considerar un criterio para hacer más sólida la manera en que las apelaciones a la emoción pueden ser legítimas, a saber: tener en cuenta que las emociones tienen un aspecto cognitivo que permite tratarlas como emociones razonables dadas las circunstancias en las que se originan.

Conforme a la teoría cognitiva, existe cierta relación causal entre emociones y creencias. Las emociones serían provocadas por creencias, y serían apropiadas para las circunstancias en las que tienen lugar, siempre y cuando las creencias que las originaron sean razonables, esto es, si se fundamentan en evidencias apropiadas disponibles. Se ha podido establecer que gracias al elemento cognitivo las apelaciones a la emoción *ad populum*, como el odio; *ad misericordiam*, como la compasión, y *ad baculum*, como el miedo pueden ser apropiadas en la argumentación cuando las creencias que las generaron se apoyan en hechos evidentes y comprobables y se pueden justificar a partir de argumentos morales, sociales, estadísticos, etc.

Recurrir a la emoción al momento de argumentar, en algunos casos no es necesariamente falaz, ya que es preciso tomar en consideración los elementos contextuales y pragmáticos de los argumentos. Además, si se tiene en cuenta que algunas emociones son cognitivas e intencionales, ello posibilita complementar los criterios pragmatodialécticos para valorar las emociones con relación al apoyo que puedan brindarles a los argumentos. Ello permite concluir que en algunos casos las apelaciones a la emoción no son necesariamente falaces.

Referencias bibliográficas

- Aristóteles. (2005). *Retórica*. (Q. Racionero, trad.) Madrid: Gredos.
- Comesaña, J. M. (2001). *Lógica informal, falacias y argumentos filosóficos*. Buenos Aires: Eudeba.
- Copi, I. M. (2007). *Introducción a la lógica*. (É. A. Antonio Morales, trad.) México: Limusa.
- Copi, I., & Cohen, C. (2007). *Introducción a la lógica*. (É. A. Ruiz, trad.) México: Limusa.
- Eemeren, F. H. V. & Grootendors, R. (2002). *Argumentación, comunicación y falacias. Una perspectiva pragma-dialéctica*. (C. López & A. M. Vicuña, trad.) Santiago: Universidad Católica de Chile.
- Elster, J. (2002). *Alquimias de la mente. La racionalidad y las emociones*. (A. S. Mosquera, trad.) Barcelona: Paidós.
- Grice, P. (1999). Lógica y conversación. En L. M. V. Villanueva (ed.). *La búsqueda del significado* (pp. 524-543). Madrid: Tecnos.

- Russell, B. (1976). *La justificación del razonamiento inductivo*. (E. P. Sedeno, trad.) Madrid: Alianza.
- Vega, L. (2003). *Si de argumentar se trata*. Madrid: Montesinos.
- Walton, D. (1992a). *The place of emotion in argument*. The Pennsylvania State University Press: University Park.
- Walton, D. (1992b). Which of the fallacies are fallacies of relevance? *Argumentation*, 237-250.
- Walton, D. (2008). *Informal logic. A pragmatic approach*. New York: Cambridge University Press.
- Walton, D. & Krabbe, E. (1995). *Commitment in dialogue. Basic concepts of interpersonal reasoning*. Albany: State University of New York Press.