

**El hombre: animal
persuasivo y poético
(Cómo persuadir a la asamblea)***

Andrés Covarrubias
Pontificia Universidad Católica de Chile
Chile

Introducción

Desde tiempos inmemoriales, el ser humano ha intentado influir en otros individuos por medio del lenguaje, con el fin de provocar, en virtud de su capacidad persuasiva, un cierto estado de convicción frente a aquellas cosas que pueden ser resueltas de muchas maneras. Para esto, el hombre ha necesitado reconocer a la palabra como una herramienta que, entre otras funciones, le permite configurar el mundo y su estado de cosas de un modo creativo; en definitiva, recrearlo.

Para mostrar esto, es suficiente con pensar en el orden del discurso, la expresión adecuada, la riqueza inagotable de la metáfora, el rostro lúdico de la metonimia, los sorprendentes senderos de la aporía, la belleza de la *elocutio*, el ritmo o la importancia de los *tópoi*. La enumeración de todos estos aspectos sería interminable. En cualquier caso, lo relevante, a mi juicio, es que para visualizar estas dimensiones sorprendentes del lenguaje, adscritas al ámbito de la *poíesis*, se requiere de un sujeto con una alta capacidad poética. En este sentido, pues, el hombre se nos manifiesta como el animal poético por excelencia.

Esta compleja relación entre *poíesis* y *prâxis* ha sido considerada por Homero, Hesíodo, Píndaro, los filósofos presocráticos, los poetas trágicos, Sócrates, Platón e Isócrates, entre otros muchos. Pero aquí me interesa sobremanera destacar a Aristóteles, el ordenador de la ciencia, que, sin embargo, vuelve sus ojos al arte, cuando se trata de concebir al lenguaje de una manera 'holística', asumiendo para esto sus variadas facetas. El autor

* Este trabajo forma parte de la investigación FONDECYT N° 1000595.

de los *Analíticos*, es también el autor de la *Poética* y la *Retórica*, obras tan multiformes como el lenguaje mismo. Esto es así, porque la racionalidad no se agota en el uso 'epistémico' de la razón, sino que, dada la presencia indiscutible de lo razonable, debe abrirse a otros espacios de la comunicación. Desde esta perspectiva, el Estagirita intenta rescatar la totalidad del hombre, mediante el análisis de su principal modo de manifestación; a saber, el *lógos*.

I. La persuasión de la asamblea: una respuesta desde la *Retórica* de Aristóteles

Dada la amplitud de contenidos de la *Retórica* de Aristóteles, y si consideramos, además, el gran auge que ha experimentado este arte desde la segunda mitad del siglo veinte, no es fácil circunscribir una temática abordable en el espacio de este trabajo. Me limitaré, por tanto, a intentar responder una sola pregunta: "¿cómo puedo persuadir a la asamblea?" Esto implica, en primer término, circunscribirnos a la retórica deliberativa o política, dejando en la penumbra tanto la retórica 'epidíctica' como la judicial, respecto de las cuales la oratoria deliberativa actúa como modelo. En segundo término, tenemos que dar por supuesta la contraposición entre la retórica platónica –tanto la propuesta en el *Gorgias* como en el *Fedro*– y la oratoria sofística, y suponer, además, la diferenciación de ellas con respecto a las aportaciones aristotélicas. Por último, debemos casi prescindir de la compleja relación entre retórica y ética. Todos estos aspectos están conectados, y es en este tejido donde se ve con claridad el esfuerzo de Aristóteles por elaborar una 'teoría de la argumentación', capaz de vincular los aspectos intelectivos y los emotivos. Lo que supone, a mi juicio, una visión del hombre como un animal persuasivo y poético. Teniendo en cuenta estas consideraciones preliminares, vamos al asunto que nos ocupa.

Desde la consolidación de las ciudades-estado, la asamblea se convirtió en el modo de expresión fundamental de la *pólis*, entendida esta como la 'comunidad de los ciudadanos'. De manera que el ser convocado a la *ecclesia* define el rasgo básico característico de la ciudadanía¹. Los ciudadanos juzgan y votan a instancias de la persuasión promovida por los oradores y, en el peor de los casos, por los demagogos. Aristóteles se percató de que tal convicción de los auditores puede producirse por el azar o por una costumbre nacida del modo de ser del orador. Sin duda, hay individuos que persuaden de una manera natural y lo logran. Sin embargo, tal proceso

¹ Cfr. TOMÁS CALVO MARTÍNEZ: *De los sofistas a Platón: política y pensamiento*, Madrid, Cincel, 1986, p. 35 ss.

puede ser regulado por un arte, la *tékhnē rhetoriké*, la que es definida por el Estagirita como la facultad (*dýnamis*) de teorizar lo que es adecuado, en cada caso, para persuadir². Aristóteles reflexiona, en efecto, sobre esta técnica, lo que significa dar un estatuto teórico a aquellas cosas que se debaten públicamente en el ámbito de lo razonable, pero, para promover tal reflexión, sobre todo es necesario ofrecer un marco adecuado con respecto a nuestra idea de ser humano y de ciudad. A partir de estas bases, pues, el Estagirita analiza las pruebas persuasivas propias del arte, que son: *lógos*, *éthos* y *páthos*.

A. *Lógos*: la dimensión dialéctica de la retórica

1. Aspectos generales de la relación entre retórica y dialéctica

La retórica se relaciona, desde la primera línea de la obra, con la dialéctica: la retórica es *antístrophos* (contrarréplica) de la dialéctica, “ya que ambas tratan de aquellas cuestiones que permiten tener conocimientos en cierto modo comunes a todos y que no pertenecen a una ciencia determinada”³. Así, pues, tanto la dialéctica como la retórica se ocupan de lo que puede ser de más de una manera, están capacitadas para argumentar cosas contrarias, no poseen un objeto determinado, y se caracterizan por ser simples facultades de proporcionar razones. Sin embargo, ellas se relacionan de un modo ‘tensional’. En efecto, tanto el interlocutor, como la finalidad y el método, son diversos. Por esta amplitud que caracteriza a ambas artes, todos los hombres participan de algún modo de ellas, tomando como punto de partida los *éndoxa*, es decir, las opiniones comúnmente admitidas o aceptadas por la comunidad.

Además, la retórica es una ramificación (*paraphyés*) de la dialéctica, es ‘parte’ de ella y, en fin, es ‘semejante’ tanto respecto de la dialéctica como de los razonamientos sofísticos. Este último aspecto es importante, en el sentido de que la diferencia entre el sofista, por un lado, y el rétor no sofista, por otro, se juega en la ‘intención’ del orador: así, el dialéctico es al sofista, lo que el retórico por ciencia es al retórico por intención (*proaíresis*) –i.e. el sujeto guiado por una mala intención–. Por último, la retórica se ‘compone’ de la ciencia analítica y del saber teórico-político acerca de los caracteres.

En esta caracterización que Aristóteles realiza de la retórica, vemos la intención de mostrar que este arte abarca vastos espacios de la racionalidad, los que, además, tienen una sustancia lógica que es posible dominar

² Cfr. *Retórica*, 1355 b, 25-26.

³ *Ibíd.* 1354 a, 1.

técnicamente, y que el orador, en cuanto artista del discurso, ha de servirse de estas herramientas, para poder llegar al ánimo de aquellas mayorías poco cultivadas que están abocadas a una deliberación sobre ciertos asuntos que incumben a la *pólis*. Deliberación que deben tomar en poco tiempo, y, muchas veces, con elementos de juicio que pueden ser presentados de diferente manera por dos o más oradores enfrentados.

Dos de estas armas que posee el orador para producir persuasión son el *enthýmema* o silogismo retórico⁴ y el *parádeigma* o inducción retórica. Ahora nos interesan estos modos específicos de argumentación, porque apuntan a la producción de los medios adecuados de persuasión, asumiendo tanto nuestra parte intelectual como la emotiva, en un sentido muy semejante a la persuasión emocionada que es capaz de imprimir la obra trágica en el espectador teatral.

2. El *enthýmema* como deducción retórica

El *entimema* cumple funciones análogas a las del silogismo dialéctico, aunque ambos no pueden ser identificados entre sí. El *entimema*, según Aristóteles, es el cuerpo de la persuasión. En los *Analíticos Primeros*, además, el Estagirita define al *entimema* como un silogismo (*sylogismós*) construido a partir de probabilidades (*eikóton*) o signos (*semeíon*)⁵, puesto que se desenvuelve en el ámbito siempre huidizo de lo razonable.

Ahora bien, lo relevante a mi juicio, es que el *entimema* es el silogismo retórico, construido en vistas a la producción de una argumentación exitosa y técnica, en el ámbito de la persuasión de las mayorías, y que se caracteriza por subordinar el ideal de exactitud racional bajo otro criterio que permite lograr el fin propuesto: encontrar los modos de persuadir al hombre medio a partir de sus *éndoxa* (sus opiniones establecidas), tomando en cuenta que en este individuo confluyen y coexisten elementos racionales y afectivos (es decir, no enteramente racionales). Esto supone que la finalidad de la retórica no es persuadir, sino buscar los *medios* más adecuados para lograrlo, y, para esto, ella debe hacer referencia tanto a la razón como a las pasiones humanas.

Más que el rigor lógico de la deducción, lo que prima en la oratoria, desde el punto de vista deductivo, es el establecimiento de una lógica de la

⁴ En efecto, la expresión *enthýmema*, salvo excepciones, solo aparece en la *Retórica*.

Cfr. H. BONITZ, *Index Aristotelicus*, p. 252.

⁵ Cfr. A. Pr. 70 a, 10.

elección⁶, la que busca fundamentalmente involucrar al hombre como totalidad de razones y pasiones. No por casualidad *enthýmios* significa “que está afectado”, y *enthymeisthai* “decidir entre opciones inciertas” o “tener un escrúpulo sobre algo”, en contextos que se caracterizan por estar cargados de emotividad, debido al influjo del *thymós*⁷.

Esto nos obliga a replantear nuestra pregunta inicial: ¿cómo persuadir a la asamblea mediante un conjunto de argumentos deductivos? Para lograrlo, debo utilizar sus opiniones generales y convicciones (*éndoxa, písteis*), convencer con ‘rapidez’, intentar que el oyente se sienta integrado en la argumentación, involucrar sus emociones y expectativas, no dar pie al aburrimiento o al ataque de otro orador que desea persuadir sobre lo contrario. —¿Utilizo para esto silogismos dialécticos? ¿Busco la aceptación de cada una de las premisas mediante una discusión detallada?— No, ha de ser el mío un razonamiento que pueda incluir las características de eficacia e integración de lo emotivo-racional que antes he mencionado.

Ello debe ser así, porque el auditorio de la asamblea al que debo atraer y convencer no es un auditorio ‘cultivado’. Si no utilizo la estrategia adecuada, el rétor rival puede apelar directamente a las pasiones, acusándome de falta de claridad y pericia. La precisión racional, en tal sentido, probablemente me llevará a una derrota.

Entonces, si quiero adoptar la estrategia adecuada, debo perder precisión, y de esta manera tratar de lograr la adecuada integración de la totalidad de aspectos presentes en el hombre que debe juzgar, sin contar con mucho tiempo para hacerlo, sobre aquellas cosas que pueden ser de más de una manera. Para que el auditorio o la asamblea juzgue, en tal sentido, no he de buscar ante todo un creciente contenido objetivo de verdad (que sería el caso ideal para una *rhetoreía* como la del *Fedro* platónico), sino, sobre todo, debo generar aquellos recursos que poseen un alto poder persuasivo.

En efecto, a diferencia de su maestro Platón, Aristóteles no exige que el orador conozca acabadamente el alma humana, o que sea un experto en materias determinadas, ni, por supuesto, que haya contemplado las Formas. Bajo esta perspectiva, el rétor debe utilizar la contingencia de las cosas y el ánimo de los oyentes a su favor, para mostrar que una decisión es la mejor, o aparenta ser la más correcta, en una situación determinada.

Por lo demás, Aristóteles sabía que la mejor fuente de razonamientos de este tipo es la *tragedia*, por esto la *diánoia* trágica (esto es: argumen-

⁶ Cfr. A. PLEBE, “La possibilità di una formalizzazione della logica aristotelica degli entimemi”, *Revue Internationale de Philosophie*, n° 184, 1993, p. 71.

⁷ Para estas expresiones y otras relacionadas, cfr. LIDDELL /SCOTT, *Greek-English Lexicon*, Oxford, 1996, p. 567.

tar, excitar las pasiones, refutar, amplificar, disminuir) es tarea de la retórica⁸. A mi entender, Aristóteles tiene muy presente en sus análisis el éxito que ha conseguido la tragedia en la tarea de argumentar, apuntando directamente al corazón del hombre, sin perder la vinculación radical que existe entre nuestro intelecto y las pasiones. Es importante recordar aquí que los auditores de un discurso oratorio y los espectadores del teatro manifiestan características muy semejantes.

En síntesis, el *enthýmema* es el silogismo retórico –poético-productivo en lo que respecta a la facultad involucrada–, semejante al dialéctico en su estructura, pero con propiedades eminentemente persuasivas (brevedad, rápido aprendizaje). Este silogismo mantiene una estrecha relación con el *éthos* y el *páthos*⁹. Además, está orientado a la aceptación (a partir de las opiniones establecidas) de ciertas conclusiones, por parte de un conjunto de individuos no entrenados especialmente en las técnicas argumentativas. Los que, en definitiva, deben juzgar, en virtud de la argumentación propuesta por el orador, y en el contexto de una lógica de la decisión, sobre asuntos que incumben al ciudadano (lo conveniente y lo perjudicial, en el caso de la retórica deliberativa).

En este sentido, cada ciudadano es concebido como un núcleo de razones y pasiones o emociones. Solo se puede influir adecuadamente sobre este individuo, perteneciente a una determinada comunidad, desarrollando una teoría de la argumentación poética, es decir, una teoría capaz de habérselas con las razones y pasiones o emociones a la vez, es decir, con lo que ese individuo quiere, piensa, siente y desea, sin divisiones tajantes y definitivas. En efecto, enfrentado a estas distinciones excluyentes, el sujeto a persuadir no siente ninguna empatía, ni puede identificarse con ellas, y, menos aún, ser seducido por ellas, lo que en definitiva conduce a un fracaso de cara a la persuasión.

3. El ejemplo como inducción retórica

Con el ejemplo (*parádeigma*) ocurre algo análogo al caso recién expuesto. El ejemplo es, en efecto, la inducción retórica, en parte semejante y en parte diferente con respecto a la *epagogé* dialéctica. La diferencia entre ambas pruebas inductivas, radica en que el *parádeigma* no establece una relación de la parte con el todo, ni del todo con la parte, ni del todo con el todo, sino de una parte con otra parte, donde una de estas es más conocida que la otra. Así, pues, el ejemplo no busca realizar inducciones

⁸ Cfr. *Poética*, 1456 a, 33-b, 2.

⁹ Cfr. para este punto, W. M. A. GRIMALDI,

Studies in the Philosophy of Aristotle's Rhetoric, Weisbaden, 1972, pp. 143-144.

completas (a diferencia de la *epagogé* dialéctica), las que exigen un alto grado de preparación para ser aceptadas, sino que, principalmente, el *parádeigma* busca producir un vínculo persuasivo fundado en la semejanza de los casos indispensables propuestos por el orador, para generar rápida y claramente una persuasión¹⁰. A mi juicio, las principales características que permiten distinguir ejemplo y *epagogé* son:

- 1º. La mayor complejidad y exactitud que tiene la inducción frente al ejemplo, puesto que sus exigencias son absolutas en Aristóteles y, por lo tanto, esto implica un nulo poder persuasivo de cara a las mayorías, por la menor inmediatez y brevedad de la *epagogé* frente al *parádeigma*.
- 2º. El mayor compromiso del auditor corriente con el ejemplo, puesto que se trata de un reconocimiento de lo ya sabido para aplicarlo a lo no conocido, mientras que en el caso de la *epagogé*, se apela a un aprendizaje que apunta a un proceso completo (partes-todo)¹¹, lo que exige un gran poder de observación, conocimientos exhaustivos, y una sagacidad que no está al alcance de las mayorías.

De manera que la lógica retórica propuesta por Aristóteles, conjuga poéticamente “no siempre sin escollos” argumentos y pasiones, amoldándose con creatividad al receptor, el cual es concebido por el Estagirita como un animal razonable y pasional, es decir, un animal poético. En tal sentido, en cuanto este sujeto se mueve en el ámbito de lo persuasivo, la argumentación ha de atender tanto a sus pensamientos como a sus pasiones o emociones. Los parlamentos de los personajes trágicos cumplen, en efecto, esta exigencia de una manera insuperable: sus argumentos emotivos nos estremecen, sus sentimientos nos hacen pensar emocionados.

Es así como Aristóteles, como ya hemos dicho a propósito del *entimema*, se sirve profusamente de los argumentos proporcionados por la tragedia, pues este género literario ha logrado con acierto desvelar el carácter poético y persuasivo de aquel discurso que ha sido siempre capaz de conmover el corazón humano. Asimismo, la tragedia es una fuente inagotable de ejemplos, los que actúan como remache de los argumentos, puesto que marcan un estilo de decisión, una forma de ser, una manera de mostrar el carácter de quienes, como Hécuba de Eurípides, son capaces de razonar incluso en contextos lacerados por el abatimiento y el dolor.

En síntesis, Aristóteles sabe que en el mundo de los sentimientos no cabe la argumentación científica en sentido estricto, y tanto el *entimema*

¹⁰ S. KNUUTTILA en “Remarks on Induction in Aristotle’s Dialectic and Rhetoric”, *Revue Internationale de Philosophie*, 1/1993, N°

184, p. 88, subraya la exigencia del ejemplo retórico en cuanto a que este debe ser simple, para lograr la persuasión del auditorio.

como el ejemplo asumen este hecho de un modo cabal, pues se mueven siempre en el horizonte poético, es decir, de lo que no puede ser acotado por la sola razón, y que tiene una gravitación esencial en el campo de la *prâxis*.

B. *Éthos* y *páthos*: el carácter y las pasiones como pruebas persuasivas

El *éthos* y el *páthos* constituyen las otras dos pruebas por persuasión artísticas (*éntechnoi písteis*) de la oratoria. En cuanto al primero, en la *Retórica* se pone énfasis en el hecho de ‘presentarnos’ como dignos de crédito y virtud¹². Es, pues, en el discurso mismo donde ha de ser juzgado el carácter del orador, es decir, en su ‘puesta en escena’. Es aquí donde surge su personalidad-personaje, dejando de lado lo que podríamos quizás llamar su personalidad-personal.

Creo que, en este contexto argumentativo, se pone en juego la dimensión de ficción que puede asumir la virtud (*aretê*) para una adecuada persuasión, la que se ha de realizar, para responder a las exigencias propias del arte, por medios estrictamente técnicos. De hecho, Aristóteles incluso acepta, en vistas a la persuasión, la posibilidad de realizar un *paralogismo* por la causa, de modo que podamos presentar, por ejemplo, al precavido como frío y calculador, al simple como honesto, al insensible como pacífico, aprovechándonos siempre de las semejanzas en favor de aquello sobre lo que queremos persuadir. Igualmente, podemos ‘demostrar’ que ciertas faltas del carácter son, para la imaginación del auditorio, ‘virtudes’.

La retórica, en efecto, juega con el horizonte desplegado por la opinión y la creencia, en el contexto del enfrentamiento entre un *éthos* personal y un *éthos* poético (*i.e.* dramático o retórico). Por ejemplo, en relación con los ‘signos’ de la virtud, conviene presentar las acciones como propias de ella misma, mostrando que el sujeto que se elogia ha actuado según una intención determinada, aunque no sea realmente así en los hechos.

De manera que, lo que en el ámbito de la ética se presenta como algo inaceptable, en la retórica se manifiesta como un mecanismo de convicción, ya que la primera se sitúa en el horizonte de la *prâxis* real y, la segunda, en el de la *prâxis* vista desde la *poíesis*. Esto es, desde la perspectiva de la producción de argumentos persuasivos que, en definitiva, obedece al uso del entendimiento poético y no al del teórico o del práctico¹³.

¹¹ Cfr. *Analíticos Primeros*, 69 a, 13-19.

¹² Cfr. *Retórica*, 1366 a, 23.28.

¹³ Para una diferenciación entre ética y re-

tórica, cfr. T.H. IRWIN, “Ethics in the *Rhetoric* and in the *Ethics*”, en *Essays on Aristotle’s Rhetoric*, London, 1996, pp. 142-174.

En el caso del *páthos* sucede algo semejante. Aristóteles dice que, en los debates, la expresión retórica “tanto la que manifiesta los *caracteres* como la que expresa las *pasiones*” se acerca a la representación teatral¹⁴, y el Estagirita agrega que los discursos que prescinden de tal representación resultan débiles. Así, pues, en el ámbito de la argumentación retórica, es central el papel desempeñado por la fantasía (*phantasía*) del oyente (ya que este último es el fin del discurso), y, por tal motivo, la representación oratoria tiene, cuando se aplica, “los mismos efectos que la representación teatral”¹⁵.

En fin, la demostración por el carácter, tiene tanto peso como la demostración mediante los *entimemas*: estos son el cuerpo de la persuasión (*sôma tês písteos*), pero el carácter, hablando en absoluto, es la más firme de las pruebas por persuasión (*kyriôtaton tôn písteon*).

Lo fundamental es, para Aristóteles, armonizar a ambos técnicamente en la trama del discurso. Aunque el *entimema* está impregnado de elementos afectivos, el Estagirita, sin embargo, nos previene frente a la posibilidad de estropear el proceso persuasivo; cuando trates de provocar una pasión, no debes decir un *entimema*, ya que dos movimientos opuestos y simultáneos se repelen y, en este sentido, o bien se neutralizan o se tornan débiles. En efecto, aunque el *entimema* posee una estructura capaz de integrar los elementos afectivos, a la hora de provocar una pasión, evidentemente el *páthos* mantiene un lugar de privilegio como prueba persuasiva.

II. Hacia el establecimiento de una racionalidad poético-práctica

Volvamos, pues, a nuestra pregunta inicial: ¿cómo he de persuadir a la asamblea? Pienso que Aristóteles respondería: “de un modo nunca antes intentado en Atenas”.

En primer lugar, superando las *tékhnai* escritas hasta el momento (Córax, Tisias); proponiendo, para esto, una teoría de la argumentación retórica “basada en una teoría general de la argumentación poética” con una fuerte base lógica, cuyo modelo es la dialéctica, y que, además, no privilegie el contexto en el que se desenvuelven los pleitos judiciales.

En segundo lugar, distanciándonos de la teoría platónica, y para esto se necesita desarrollar una *tékhne rhetoriké* independiente de las exigencias exhaustivas de conocimiento de las materias a tratar y del alma humana, para así poder separar el arte retórico de criterios morales intrínsecos, y llevarlo todo a un asunto técnico (es decir, no dominado internamente por la *phrónesis*).

¹⁴ Cfr. *Retórica*, 1413 b, 11.

¹⁵ *Ibíd.*, 1404 a, 13.

En tercer lugar, creando una teoría argumentativa que pueda enfrentarse en condiciones de igualdad con la sofística, y que privilegie el horizonte de lo razonable frente a todas aquellas posiciones que potenciaban desmesuradamente la explotación de las tendencias irracionales –p.e. la excesiva aproximación entre poesía y retórica de Gorgias, lo que termina por anular la diferencia entre ambas *tékhnai*–, o las posturas que propugnaban el uso de la pura fuerza para vencer (p.e. Calicles).

En cuarto lugar, situando a la *tékhnē rhetoriké*, y a la retórica político-deliberativa en especial, en un espacio propio, que no sea identificado con las exigencias de carácter ético, y que, por lo mismo, impida a cualquiera llegar a sostener que la retórica es un saber omniabarcante y superior, como decía Isócrates.

En fin, la poesía no es la retórica, sin embargo, ambas *tékhnai* se influyen entre sí de un modo esencial, vivificador. Esto ocurre porque el hombre –como hemos visto–, además de ser un animal teórico y práctico, es por naturaleza un animal poético, y, entre los modos más insignes de ejercer la *poiesis* debemos contar, sin duda, con la ficción de la poesía y la invención de discursos persuasivos. En este sentido, considero que no fue un producto del mero azar el hecho de que el genio griego imaginara a Memoria como la madre de las Musas, y, para reafirmar este lazo indisoluble entre poesía y retórica, confiara el cuidado de la epopeya y de la elocuencia a una sola de sus hijas: *Kalliópe*.

El horizonte antes descrito, a mi juicio, nos muestra una estimulante veta antropológica en el pensamiento de Aristóteles. En efecto, la capacidad poética es una dimensión de vital importancia en el contexto de la existencia humana. Tal capacidad se vincula esencialmente con el complejo mundo de la intersubjetividad, producto del espacio central que ocupan las pasiones en la *tékhnē rhetoriké* “en cuanto las *páthe* encarnan ciertos estados mediante los cuales experimentamos un cambio que modifica nuestro juicio, provocando, *in fine*, placer o dolor”.

Desde esta perspectiva, el hombre se erige como el animal que, además de ejercer la racionalidad puramente teórica y práctica, desarrolla otra faceta, también vinculada a la razón, que es la *ratio* poética. Esto permite, entre otras muchas cosas, caracterizar, además, al ser humano como el único animal que es capaz de inventar y disponer, utilizando la belleza y el orden del lenguaje, los medios más convenientes para persuadir, en el contexto siempre móvil de la vida intersubjetiva, que teje, en definitiva, el espacio propio de la vida en comunidad.