



## Entre el *ethos* y el *pathos*: Javier Milei y la figura del argumentador violento.

Kevin Walkins

### Introducción.

¿Son las *formas* y los *modos* dissociables en el discurso argumentativo? ¿Se pierde la razón por una mala forma? ¿Cómo un argumentador con una imagen de violento puede ser tan persuasivo? Estas son las preguntas que motivan el presente trabajo.

¿Quién sería capaz de negar la imagen de violento que posee el diputado de la nación y precandidato a presidente, Javier Milei? Sin embargo, aún con esa imagen, estamos hablando de un diputado, un representante de un sector de la población, lo que permite suponer que hay personas en el país que se sienten identificadas con él; lo cierto es que Javier Milei no siempre ha sido una figura pública o por lo menos no siempre tuvo la popularidad que hoy en día posee, es decir que tuvo que convencer a ese sector que hoy en día se siente representado por él. ¿Qué hay en la argumentación de Milei que convence a tantos?

En este trabajo reflexionaremos acerca de si un argumentador debe necesariamente expresar sus ideas de manera calmada y no-violenta. preguntándonos si perdemos la atención del otro por dar argumentos de manera exaltada, y si esto es así, ¿por qué Javier Milei ha ganado tanta popularidad aun siendo un argumentador violento?

A continuación indagaremos sobre estas cuestiones, analizando concretamente la discusión sucedida en el programa de “La noche de Mirtha” emitido el sábado 30 de julio del 2021, al que fueron invitados el economista Javier Milei, el medico José Abadi, el actor Martin Seefeld y el periodista Nicolas. En dicho diálogo Martin Seefeld y José Abadi defienden la postura de que sí son importantes las formas y los modos a la hora de argumentar, en cambio Javier Milei sostiene la postura de que no es importante, sino que lo importante es decir la verdad.

Analizaremos la fuerza de los argumentos expuestos en ambas partes y cómo entra en juego las tres condiciones que debe reunir un buen discurso, expuestas por Aristóteles en “La Retórica”.

### 1- El tipo de diálogo.



Antes de meternos en profundidad con cada postura y los argumentos que se dan desde cada lado cabe hacer algunos señalamientos acerca de la discusión que se desarrolla. Diremos primeramente que el tipo de diálogo en el cual se encuentra esta discusión, en términos de Walton, es el de diálogo de persuasión (discusión crítica) que puede ser encasillado en el subtipo de disputa única, donde una de las partes sostiene la afirmación de una proposición y la otra parte sostiene su negación. La situación inicial es un conflicto de puntos de vista. Por un lado, se sostiene que las formas no deben ser dissociables del argumento y el argumentador, es decir que no sólo se debe argumentar bien, sino que se debe acompañar los argumentos con una actitud calmada, no-violenta. Por otro lado, tenemos la defensa que sostiene que decir la verdad o dar las razones, independientemente de cómo se las dé, es lo que hay que hacer. Es decir, no importan los modos o las actitudes, sino el contenido del argumento. Encontramos claramente posiciones distintas en esta discusión, y el conflicto se da a partir de que una de las partes expresa su punto de vista sobre dicho tema.

La meta que podemos ver de dicha conversación nos da pie para asegurar que es un diálogo de persuasión, pues, según Walton (2017) la meta principal de este tipo de diálogo es la solución del conflicto inicial por medio verbales. Lo que significa que si el proceso dialéctico es exitoso, al menos una de las partes involucradas en el conflicto tendrá que cambiar su punto de vista en algún momento del diálogo. Si bien es cierto que no hay dicha solución en lo que podemos ver del diálogo, entiendo que cada una de las partes argumenta a favor de su postura con la intención de persuadir al otro. Walton afirma que algunos de los beneficios complementarios de dicho diálogo pueden ser el adquirir prestigio y el influenciar a la audiencia. Estos son dos temas que trataremos más adelante.

## 2- *Ethos, pathos, logos.*

El desencuentro entre las partes se puede observar fácilmente. Identificamos la postura a favor de que las formas deben ir de la mano con la argumentación, defendida por Seefeld y Abadi, y una postura en contra defendida por Milei. Podemos identificar también la razón que ofrece Abadi para defender su tesis: “una verdad dicha muy agresivamente, más allá de lo que uno crea, en lugar de persuadir, de convencer, te empuja”. Por su parte, Milei adelanta la siguiente razón: “dos más dos sigue siendo cuatro”. Pero antes de meternos a analizar los argumentos, vamos a poner el foco dónde, a mi parecer, se da verdaderamente el conflicto.



Cabe aclarar que cuando los interlocutores se refieren a formas o modos, se están refiriendo a la manera o la actitud con que un argumentador debe expresar su posición, y más específicamente discuten si una forma violenta atrae o aleja al otro.

Por mi parte, sostengo que el conflicto no se da principalmente en la defensa de posiciones opuestas, sino en el objetivo principal de cada posición.

Cuando Seefeld y Abadi defienden su punto de vista lo hacen suponiendo que el objetivo principal de la argumentación es llegar a convencer al otro en tanto agente argumentador. Martin Seefeld expresa muy bien esta posición cuando dice

Hay que cuidar profundamente las formas, porque eso es lo que permite que el otro no se cierre y te escuche. Porque por ahí estás diciendo algo que tenés razón, es inteligente, constructivo y positivo, pero lo decís de una manera agresiva, y en el otro se produce un razonamiento que vos decís, no me interesa ni escuchar

Como podemos ver, Seefeld supone que el objetivo principal es el de convencer a otro al cual no debo perder, y expresar un argumento o punto de vista de forma agresiva pueden conducir a esa consecuencia. De manera similar, Pradines sostiene que “Aunque el discurso del apasionado pueda impresionar, no ofrece un tono verdadero” (1946,324). En opinión de Perelman y Olbrechts-Tyteca, tal situación podría explicarse por “el hecho de que el hombre apasionado, cuando argumenta lo hace sin prestar la atención suficiente [al antagonista que se dirige]. Por lo tanto, lo que la pasión provoca es menos ausencia de razones que una mala elección de las razones.” (1958, 61)

En cambio el objetivo principal de Milei no es el de convencer a Seefeld o Abadi que le contraargumenta sino a la audiencia, como sostienen Perelman y Olbrechts-Tyteca “en la argumentación, lo importante no está en saber lo que el mismo orador considera verdadero o convincente. Sino cuál es la opinión de aquellos a quienes va dirigida la argumentación.” (1958, 61)

Retomando la clásica distinción de Aristóteles, podríamos decir que Milei, aun tratando de argumentar a favor del *logos*, convence a la audiencia a través del *pathos*. Milei defiende la importancia de argumentar por el *logos* cuando dice “dos más dos sigue siendo cuatro”, pero la defensa que él hace a su postura siempre va con un énfasis que pone el foco solamente en el *pathos*, por cuanto la emoción que pone al hablar está dirigida a despertar ese efecto en la audiencia, no en convencer al resto de los comensales. En



cambio, el foco de Abadi y Seefeld está puesto en la figura del argumentador, más enfocada en el *ethos*. Es decir, cuando un orador se expresa de un modo que revela una falta de integridad o de competencia, su credibilidad tiende a resentirse. Esa es la postura que defienden: si de antemano tu imagen está asociada a la de un violento, el efecto que se produce no es el deseado (la persuasión) sino el opuesto.

### 3- La figura del argumentador violento en Milei.

Como mencionamos antes, lo que despierta la discusión es que Milei se siente personalmente aludido o atacado por la posición de Seefeld y Abadi. En efecto, es después de la afirmación de Seefeld, según la cual decir algo de forma agresiva, por más inteligente y por más razón que se tenga, te hace perder la razón; que Milei sale en defensa de su propia posición. Tanto Milei como cualquier otro puede darse cuenta de su imagen de argumentador agresivo o violento. ¿Pero qué hace de Milei un argumentador violento?

Para responder esto es importante entender qué es un argumentador violento e identificarlo. Carlos Pereda propone una guía de argumentación sana que tiene como orientación práctica llevar adelante la argumentación sin ejercer lo que él llama violencia interna, que consistiría en realizar una argumentación deshonesta, es decir, que encubra la verdad. En el libro *Razón e incertidumbre* Pereda (1994), expone ciertas normas que nos permiten resolver nuestros problemas con la práctica argumentativa, al respecto de esto, Enrique Sánchez Ballesteros sostiene que

las normas nos invitan a abstenernos de ciertas actitudes inadecuadas respecto de nuestra actividad argumentativa, es recomendable, en miras a la verdad de la información, evitar la arrogancia de la certeza o la inutilidad del silencio en la carencia de argumentos (2018, 144)

Este es el primer punto para catalogar a Milei como un argumentador violento. Esto podemos verlo en muchos de los debates o las entrevistas que da Javier Milei en la televisión, donde siempre tiene una postura en la cual él se considera el poseedor de la verdad y la discusión que analizamos aquí no es la excepción.

Según Ballesteros hay distintos tipos de violencias, está la física, la verbal, y la psicológica. La que podemos ver latente en el caso de Milei en esta discusión es la *verbal formal*. La agresión verbal proviene de desacreditar la posición argumentativa de nuestro



interlocutor, es de carácter verbal en cuanto que se puede ofender al interlocutor o menospreciar sus razones respecto de un asunto.

Otra imagen que podemos analizar del argumentador violento es la del fanático, propuesta por Mercado Precia (2020). Podemos ver en el debate la imagen de fanático en Milei, aunque no muestre emociones violentas en todo el tiempo de la conversación. Sin embargo, podemos ver en Milei algunas características que Mercado propone sobre la figura del fanático, como por ejemplo que se considera el poseedor de la única verdad, que su creencia inmuniza su punto de vista, que está determinado a romper sus relaciones y que justifica la violencia. Otra característica del fanático que no se aprecia en el video que analizamos, pero es fácilmente aplicable a Milei, es la de deshumanizar a quien lo contradiga.

#### **4- La maniobra estratégica y los argumentos de Javier Milei.**

Entonces ¿qué nos dice la forma de argumentar de Milei, y por qué a mi parecer es la clave?

Podemos ver que dicho diálogo comienza con la afirmación de Abadi “las formas y los modos no son dissociables” a lo que Seefeld consciente agregando “vos podés tener razón y con una mala forma perdés la razón”, entendiendo esta última expresión como: con una mala forma perdés la atención del interlocutor, perdés la posibilidad de convencer al otro. Cierra Seefeld diciendo lo que ya habíamos visto

Hay que cuidar profundamente las formas, porque eso es lo que permite que el otro no se cierre y te escuche. Porque por ahí estás diciendo algo que tenes razón, es inteligente, constructivo y positivo, pero lo decís de una manera agresiva, y en el otro se produce un razonamiento de decir, no me interesa ni escuchar.

Se puede observar en las proposiciones esta postura de defender que la forma de decir el argumento acompaña al argumento mismo. Será mayormente posible convencer al otro si no soy agresivo al dar mis razones. También podemos notar una intención de provocar un ataque a Milei. Dado que, como ya hemos visto, la imagen de violento en el economista es conocida por todos, expresar que decir las cosas de forma agresiva o violenta te hace perder la razón es un ataque.



Veamos ahora el argumento de Milei: se trata de un argumento por analogía, donde el diputado sostiene que: “si aparece un delincuente que va a atacar a José, le decís: José, ten cuidado”. La comparación que hace Milei consiste en proponer que, dado que en cierta situación, en este caso un robo, uno reaccionaría de una manera más agresiva, la agresividad está justificada también en el énfasis de un argumentador al proponer sus razones.

Y esta es la clave a la pregunta por la popularidad que pareciera tener Milei: es fácil ver que el precandidato no es un buen argumentador. Incluso en el fragmento de video que analizamos se puede ver por ejemplo una falencia, cuando no termina de dar una razón y comienza otro argumento. Sin embargo, la maniobra estratégica de Milei es lo que logra convencer al auditorio. Ese es siempre su objetivo, como por ejemplo podemos ver en varias ocasiones que en programas de televisión le habla a la cámara, dirigiéndose al público. Milei sintoniza los argumentos que da con la audiencia a la que están dirigidos, audiencia que tiene muy bien identificada. Luego presenta sus argumentos con un recurso de los más persuasivos, como el uso de analogías o metáforas, esto lo utiliza en toda discusión y en toda charla. Al respecto sostiene Cuvardic García en su artículo *La metáfora en el discurso político*, “las metáforas constituyen un importante recurso persuasivo en los procesos de políticas públicas. Todo discurso estructurado desde una perspectiva metafórica, en la realidad, tiene consecuencias en la acción social” (2004, 62). Esto Milei lo sabe aprovechar muy bien.

Hay una característica que tienen las analogías de Milei y es que están hechas para una audiencia específica, a saber gente que descrea de la política, que está decepcionada, ha sufrido hechos de delincuencia o violencia, esa es la audiencia a la cual Milei apela. Todas sus metáforas tienen acción violenta, como el hipotético robo que utiliza en el video analizado. Esto obviamente es adrede, pues como sabemos la inseguridad es uno de los asuntos que más inquieta a los ciudadanos. Según algunas encuestas, los temas que más preocupan a los argentinos son la inflación, la inseguridad, la corrupción y la situación económica. Es al público preocupado por estas cuestiones al que Milei dirige sus argumentos.

Milei sabe convencer a su auditorio, pero esto no quiere decir que argumente bien; al contrario, siempre está cometiendo *ad hominem*, falacia del alegato especial, donde hace alusión a la incapacidad de comprender de la otra persona; en ocasiones no se terminan de entender sus argumentos y es agresivo, entre otras cosas. Las analogías violentas de



Milei están basadas en cómo supuestamente actuaríamos, solo probablemente su conclusión sea verdadera. Incluso en el caso analizado es fácil ver que no hay relación alguna entre un robo y la forma de argumentar. El hecho de que en un robo uno podría actuar de una manera más aireada no justifica que uno pueda argumentar agresivamente.

Ante la respuesta de que ese caso es una situación extrema Milei contesta que “la Argentina es una situación extrema”, y agrega “Argentina tiene un desequilibrio fenomenal en todos los aspectos que está claro que en algún momento va a explotar”. Luego continúa diciendo: “el lenguaje políticamente correcto lo inventaron los políticos para no sentirse ofendidos cuando les tenés que decir en la cara que son unos chorros.”

Como podemos ver, Milei dirige siempre sus argumentos en contra de la corrupción, y justifica por ellos su propia violencia. Ese es su campo, esa es su elección temática, sabe cómo dirigirse a su audiencia, y no necesita de argumentos muy elaborados, ya que se dirige a un auditorio específico ya mencionado.

La conversación termina con dos argumentos ya vistos, Abadi dice “Una verdad dicha muy agresivamente, más allá de lo que uno crea, en lugar de persuadir, de convencer, empuja”. Milei cierra diciendo “dos más dos sigue siendo cuatro” queriendo decir que no importa la manera, importa decir la verdad.

## **Conclusión.**

Analizamos la postura de Milei como una “evidencia empírica” de su postura en defensa de que no importan las formas sino el argumento, pues aun identificando al precandidato a presidente con la figura de argumentador violento hablamos de un representante de una parte de la población; vimos la fuerza del argumento presentado por el diputado, considerando que allí radica su poder de convicción, argumentando a favor y en defensa del *logos*, paradójicamente su persuasión se da a través del *pathos*.

Entonces, ¿podríamos decir que las formas y los modos importan? Creo que la mayoría estaríamos de acuerdo en que sí, pero también importa el argumento.

Vimos que Milei no es un buen argumentador, y sus formas no son las más amigables. Sin embargo, es un buen estratega, tiene una audiencia seleccionada y apunta a las metáforas, con las cuales esa audiencia se siente fácilmente identificada. No hará falta emitir juicio sobre el argumento si la analogía que propone es fácilmente entendida, pues “es lo que vivimos”, ese será el juicio que podría emitir su audiencia.



Milei conoce, como dirían Perelman y Olbrechts-Tyteca que “Al auditorio le corresponde el papel más importante para determinar la calidad de la argumentación y el comportamiento de los oradores.” (1958, 62)

Diremos entonces que Milei hace de su falencia una virtud, pues para las personas que creen que la violencia va en aumento, ser un argumentador violento y abanderado contra la corrupción, que es de los temas que más importa a esa audiencia, convierte a dicho argumentador en un representante. Si el objetivo es convencer a una audiencia, simpatizar con la audiencia, es decir, manejar bien el *pathos*, es la mejor estrategia persuasiva. Pero también vemos que el simpatizar con la audiencia puede hacer perder al antagonista del debate. Sin embargo, cuando un debate es público la audiencia es quien emite el juicio, entonar con ella es la mejor manera de ganar dicho debate. Diremos entonces que las formas importan, pero eso no quiere decir que se rechaza la euforia, sino que conociendo al auditorio nos podemos permitir dicha pasión al argumentar.

Milei conoce, como dirían Perelman y Olbrechts-Tyteca que “Al auditorio le corresponde el papel más importante para determinar la calidad de la argumentación y el comportamiento de los oradores.” (1958, 62)

¿En el caso de Milei no importan la forma y los modos? Al contrario, Milei hace de su falencia una virtud, pues para las personas que cree que la violencia va en aumento, ser un argumentador violento y abanderado contra la corrupción, que es de los temas que más importa a esa audiencia, convierte a dicho argumentador en un representante. Si el objetivo es convencer a una audiencia, simpatizar con la audiencia, es decir, manejar bien el *pathos*, es la mejor estrategia persuasiva. Pero también vemos que el simpatizar con la audiencia puede hacer perder al antagonista del debate. Sin embargo, cuando un debate es público la audiencia es quien emite el juicio, entonar con ella es la mejor manera de ganar dicho debate. Diremos entonces que las formas importan, pero eso no quiere decir que se rechaza la euforia, sino que conociendo al auditorio nos podemos permitir dicha pasión al argumentar.



## Referencia bibliográficas

BALLESTERO, E.S (2018), Violencia y argumentación. *Stoa*, 9 (18), 141-156.

CUVARDIC GARCÍA, D. (2004), La metáfora en el discurso político. *Rev. Reflexiones* 83 (2): 61-72.

MERCADO PERCIA, H. (2020), Argumentación, violencia y fanatismo. *Tópicos revista de filosofía*, 59, 51-88.

OLBRECHTS-TYTECA, L., y PERELMAN, C. (1992), *Tratado de la argumentación – la nueva retórica*. Gredos.

PRADINES, M. (1948), *Traité de psychologie générale*, vol II. Pag 324-325.

VAN EEMEREN, F. H. (2012) *Maniobras estratégicas en el discurso argumentativo*. Madrid, Consejo Superior de Investigaciones Científicas & Plaza y Valdés, cap. 4, pp. 157-207.

WALTON, D. y KRABBE, (2017), *Argumentación y normatividad dialógica* Compromisos y razonamiento interpersonal. Lima, Palestra.