

TEXTOS:

LEDESMA: resumen/hilado de la materia

- 1) **Historia de la retórica :**
 - a) reconocer las 3 grandes etapas en la historia de la retórica.
 - i) Donde nace y cómo nace, que en ese momento era una técnica importante y con prestigio
 - ii) después hubo una visión más peyorativa de la retórica cuando nace el POSITIVISMO y se le da más importancia a lo verdadero, lo demostrable, y que se deja de lado lo verosímil, que se lo toma como algo falaz.
 - iii) Renacimiento de la retórica en la modernidad. Por que renacio allí, en qué circunstancias, etc.
 - 2) Los tipos de discursos en lo que opera lo probable, lo verosímil, que es el campo de la retórica y dice que estos discursos son los que pertenecen al género judicial, deliberativo y epidíctico.
 - 3) Cuestión de la Búsqueda de los argumentos, que és tanto:
 - a) La naturaleza de las Ideas (que son las BASES DEL ACUERDO, que retoma de Perelman)
 - b) Plantea la vía lógica y la Vía psicológica desde Barthes/Aristoteles
-

BARTHES

Tiene 2 partes:

- 1) El viaje
 - a) no es necesario toda la historia de la retórica, sino eso sacarlo del texto de Ledesma
 - b) La parte de ARISTÓTELES y la cuestión de lo VEROSÍMIL por sobre LO VERDADERO, y que lo VEROSÍMIL es lo de la Lógica degradada y que está a nivel del público. (la retórica es una lógica degradada a nivel del público, y no se trata de lo verdadero)
- 2) La red
 - a) desarrolla toda la teoría de **ARISTÓTELES**, la **MÁQUINA RETÓRICA**, las 5 operaciones que forman la Maq. Retórica, INVENTIO, LA DISPOSITIO, ELOCUTIO, ACTIO Y MEMORIA.

Hace relecturas de ARISTÓTELES.

- Retoma las 5 partes de la máquina retórica de Aristóteles, que vemos que en la **actualidad sólo siguen vigentes los primeros 3 porque Actio y memoria están en desuso.**

La materia se centra en:

- La **INVENTIO**: encontrar el qué decir
- La **ELOCUTIO**: como mostrarlo o como decirlo

La **INVENTIO**: encontrar el qué decir

- No centrarse en todas las subcategorizaciones que hace Barthes, solo enfocarse en entender los conceptos que vimos en clase, tanto de la Vía Lógica como de la Vía psicológica.
- **VÍA LÓGICA:**

Todo lo que tiene que ver con la **TÓPICA:**

- lo que tiene que ver con las **PRUEBAS TÉCNICAS, EXTRATÉCNICAS**
- La tópica en sus 3 vertientes, **La Tópica como**
 - **Método**
 - **como Reserva**
 - **Cómo Casillero**
- **VÍA PSICOLÓGICA:**
 - Las **PRUEBAS** que pertenecen al **ETHOS** y al **PATHOS**
 - barthes habla sobre ethos y pathos, pero sobre:
 - **ETHOS: Maingueneau**
 - **Pathos: Amossy**

La **ELOCUTIO**: como mostrarlo o como decirlo

- verlo también en el texto de **Gustavo López**

hay que poder retomar esos conceptos que son retomados por más de un autor, en que se diferencian.

EJ:

- **ETHOS:** barthes y maingueneau dicen que son lo mismo? en que son iguales y en que diferentes
 - **ETHOS:** barthes y Amossy, idem
-

PERELMAN

Poder explicar qué son las BASES DEL ACUERDO, poder explicar el concepto

Cuales son las BASES DEL ACUERDO:

- que es un HECHO,
 - que es una VERDAD,
 - que es una PRESUNCIÓN,
 - qué son los VALORES
 - cuales son los LUGARES DE LO PREFERIBLE
 - que significa que los VALORES TIENEN JERARQUÍAS
-

GUSTAVO LÓPEZ

FIGURAS RETÓRICAS (elocutio)

- que es UNA FIGURA RETÓRICA
 - poder **justificar la ausencia de una figura retórica. ¿TODAS LAS PIEZAS TIENEN FIGURAS RETÓRICAS? Por que sí ,por que no.**
- Módulo Micro Teórica!!**
- **OPERACIONES** que permiten la **CONSTRUCCIÓN** de FIGURAS RETÓRICAS:
 - La **SUPRESIÓN**,
 - la **ADJUNCIÓN**,
 - la **SUSTITUCIÓN** y
 - la **PERMUTACIÓN**

Es decir, las figuras retóricas se construyen a partir de operaciones que son:

- operaciones de supresión, es decir, elimino algo de la imagen
- operaciones de adjunción, es decir, agrego algo
- operaciones de sustitución, que es: suprimo algo y agrego otra cosa
- operaciones de permutación, cambio de lugar las cosas

Ej, en la pieza del chico homeless que tiene la bandera LGBT, hay una operación de adjunción porque agregan la bandera a la imagen y eso es lo que da lugar a la figura retórica.

Éstas operaciones no son las figuras retóricas en sí mismas, sino las formas a partir de las cuales se desarrollan las figuras retóricas

AMOSSY - "Entre el logos y el pathos" + Módulo Micro teórica

FIGURAS RETÓRICAS Entre el logos y el pathos

- "Las FIGURAS RETÓRICAS son formas verbales cuyo valor argumentativo se busca estudiar en contexto"

- Dice verbales: porque se refiere al discurso escrito/oral, pero se adapta a las piezas gráficas. podrían ser **FORMAS VISUALES**.
- **El valor argumentativo de la figura retórica se estudia en CONTEXTO**, es decir, que es importante la situación de comunicación y la situación de enunciación, por eso es importante la contextualización de las piezas. No es lo mismo por normas culturales lo que se puede decir o lo que se puede mostrar en oriente que en occidente. **Es importante descifrar o interpretar estas figuras retóricas en contexto.**
- Ej: Una pieza que trata una temática en particular con una figura en particular (ej colón/colonización/apropiación) para un contexto particular (en latinoamérica porque entendemos quién fue colón, que significó la apropiación etc), no pueden descifrar en otro lugar del mundo donde no sepan quien fue colon o no sepan que implicó la colonización, no pueden entender la connotación que puede tener. **Por eso siempre es importante descifrar o interpretar estas figuras retóricas en contexto.**

- **LAS FIGURAS RETÓRICAS NO TIENEN RASGOS INTRÍNSECOS.** Para PERSUADIR una de las cosas que intentamos hacer es excitar las pasiones o suscitar cierto pathos en el auditorio. Dice que cada figura tiene virtudes que se desprenden de la situación del discurso. Las figuras tienen ciertos rasgos para lograrlo, pero que no son rasgos intrínsecos de las figuras en sí (ej la metáfora siempre va a causar esto, es decir, la metáfora no va a tener siempre el mismo efecto) , sino que tienen que ver con la situación que se están desarrollando y en la situación que se están aplicando. El efecto que tienen las figuras retóricas tiene que ver con la situación en la que se están poniendo en uso (porque la argumentación siempre es dialógica, en toda enunciación siempre se produce un yo y un tú, siempre está orientado hacia un otro).

- Los CLICHÉS y las FIGURAS INÉDITAS:
 - Los **CLICHÉS pueden servir para persuadir** porque son familiares y son cosas que todos podemos decodificar, pero a la vez pueden ser **CONTRAPRODUCTENTES**, porque pueden resultar **BANALES** (pueden resultar en banalidades).
 - Por el contrario, dice que las **FIGURAS que son INÉDITAS**, que son cosas que nunca antes vimos y que nos llaman la atención, **pueden persuadir porque** generan una **RUPTURA VIOLENTA** que nos puede llevar a **SENTIR Y A REFLEXIONAR.**

AMOSSY - “El pathos o el rol de las emociones en la argumentación”

- Habla sobre si la la VÍA LÓGICA y la VÍA PSICOLÓGICA están separadas o si actúan en conjunto, si están entrelazadas:
 - Retoma autores que dicen que la LÓGICA está ESCINDIDA de la PASIÓN, es decir que están separadas, que es o una cosa u otra, que si agregas pasión se puede tornar una falacia. Ella presenta esta postura pero no adhiere a ésta.
 - Amossy adhiere a la postura de Charaudeau, que ella retoma también, y es que vienen de la mano lo lógico y lo psicológico. Señala que las emociones se construyen, no se expresan; es decir, uno no dice “esto genera miedo” sino que se construye esa sensación de miedo a partir de ciertos indicios discursivos, a partir de ¿ciertas? huellas en el discurso.
 - Esto tiene que ver con que ciertos TÓPICOS están asociados a cierta EMOCIÓN, y esto depende de cada cultura (ciertos tópicos tienen asociadas ciertas emociones según la cultura). Ej, la ablación de genitales en niños, hay ciertas culturas que eso está aceptado y que es algo normal, es algo cultural, pero ese tópico en nuestra cultura genera otro tipo de emociones.
 - Se genera la adhesión, uno es persuadido, por ciertas emociones. Y a partir de esas emociones a las cuales adhiere y a las cuales comprende y empatiza, termina aceptando las premisas que estaba proponiendo el orador. En ese sentido, las emociones colaboran con la persuasión.

Mainqueneau y Charaudeau - Diccionario Analisis Discurso

explica que es el **ETHOS** y que es el **PATHOS**

DAGATTI - "Ethos Político"

Hace un recuento de distintas aproximaciones al concepto de **ETHOS.**:

- que es el ETHOS para ARISTÓTELES
 - Para todos es la construcción de una imagen de sí en el propio discurso
- La PRUDENCIA, la SEGURIDAD, la BENEVOLENCIA.
- qué es ésto del ETHOS DE SEGURIDAD, DE SIMPATÍA, DE FRANQUEZA
- Nombra a los "ETHÉ" que son los atributos que el orador muestra en su discurso y que lo vuelven legítimo
- Menciona que Perelman no recupera explícitamente la categoría de Ethos, pero si dice que el orador tiene que adecuarse al auditorio o a la imagen que él tiene del auditorio.
- retoma los conceptos centrales de Maingueneau
- No plantea conceptos nuevos sino que retoma autores y los hace dialogar. Dif entre los conceptos de Ethos que plantea barthes y los que hace Maingueneau, :
 - **Maingueneau** dice que el ETHOS es una **DIMENSIÓN CONSTITUTIVA** de TODA INSTANCIA DE ENUNCIACIÓN, es decir, cada vez que hablamos estamos construyendo un ethos.
 - **Aristóteles** lo plantea de una forma más "maquiavélica", **somos conscientes de que estamos construyendo determinado ethos (ethos es solo es un medio de persuasión)**, para Maingueneau no es así, para **MAINGUENEAU el ethos no es un medio de persuasión nada más sino que siempre lo estamos construyendo.**

MAINGUENEAU

Son 3 textos:

- En uno habla de la **ESCENA DE ENUNCIACIÓN**, que está compuesta por:
 - el **MARCO ESCÉNICO** que está compuesto por
 - la **ESCENA ENGLOBANTE** y
 - la **ESCENA GENÉRICA**
 - la **ESCENOGRAFÍA**
- **ETHOS:**
 - **ETHOS EFECTIVO**
 - **ETHOS DICHO**
 - **ETHOS MOSTRADO**
 - **GARANTE**
 - **INCORPORACIÓN**

- lo desglosa al **ETHOS ¿DISCURSIVO?/¿EFECTIVO?** en:
 - el **ETHOS PREDISCURSIVO**: que son las ideas previas que ¿se tiene del ? orador antes de que tome la palabra y
 - el **ETHOS DISCURSIVO**: que es la imagen de sí que construye en el discurso. El ETHOS DISCURSIVO puede ser a su vez:
 - un **ETHOS MOSTRADO**, que decanta de la pieza gráfica,
 - o un **ETHOS DICHO**: es más literal, por ej decir “Soy de tal manera”
 - el **ETHOS EFECTIVO**: es el que surge del **ETHOS PREDISCURSIVO** y **ETHOS DISCURSIVO**

- Maingeneau dice que la **CONSTRUCCIÓN del ETHOS** tiene que ver con la **adjudicación** de un **TONO** y una **CORPORALIDAD**:
 - Dice que emerge una instancia subjetiva del texto, es la encarnación de un TONO y una CORPORALIDAD, que está asociada a ciertos estereotipos y que nos invitan a un mundo ético particular.
 - Entonces, el ethos tiene que ver con ese garante, esa instancia subjetiva que emerge del discurso, y que es construido por el destinatario a partir de INDICIOS que encuentra en la enunciación o en el discurso.
 - Entonces a éste garante se le atribuyen RASGOS PSICOLÓGICOS, que es lo que él denomina “CARÁCTER” y RASGOS FÍSICOS que es la “CORPORALIDAD”
 - el DESTINATARIO a su vez se incorpora a ese mundo ético ofrecido por el orador y por la construcción del ethos. Ésto es el concepto de INCORPORACIÓN

- **Cómo se construye un enunciador (construcción del ETHOS):**
 - Tiene que ver con la construcción del ETHOS y qué datos, qué indicios tenemos nosotros para pensar la construcción del ethos.
 - Ej: greenpeace. No es lo mismo si el enunciador es una ONG o un ente gubernamental, y a partir de ahí podemos reponer alguna información para pensar qué imagen de sí construye ese enunciador, más allá de si conocemos o no puntualmente a ese enunciador. Ej una marca que hace una publicidad a favor de la comunidad LGBT está por un lado vendiendo un producto pero a la vez construyendo una imagen de sí como “Gay friendly”.
 - Para pensar en la construcción del enunciador tenemos que ver huellas que haya en el discurso, en la pieza gráfica. La construcción del ethos de franqueza, simpatía, seguridad. En las piezas gráficas lo que suele tener más peso es la paleta cromática que usan: una imagen oscura, sombría. En otros casos la tipografía puede ser algo fuerte, por ej si usan una tipografía a mano alzada o mas graciosa, puede ser que esté construyendo un ethos de simpatía, porque intenta ser más cercano. Si utilizan dibujos, caricaturas o cosas x el estilo también te está diciendo cierta cosa de ese enunciador. Entonces, a partir de ciertos indicios en el discurso uno se va imaginando, como dice Maingeneau, cierto tono, cierta corporalidad, cierto carácter, ciertas características psicológicas, ciertas características físicas;

es ese cuerpo que se encarna, esa instancia subjetiva que emerge del discurso.

- La escenografía tiene muchísimo que ver en la construcción del ETHOS:
 - ese ethos que se construye nos está invitando a cierta escena de enunciación. Y la escena de enunciación con la que nosotros entramos en contacto es con la escenografía.
- Construcción del destinatario de la pieza: Ej, publicidad de TIFFANY'S, que son productos caros, como se trata de una marca que vende esa clase de productos, entonces su destinatario quizás sea gente que tiene cierto nivel económico

- **Ej de CONCLUSIÓN en ANÁLISIS DE PIEZAS:**

Una conclusión interesante puede ser que la predominancia este en la escenografía

O la importancia que tiene que sea una marca muy exclusiva, en el caso de TIFFANY 'S. Ahí podemos ver **cómo se relaciona ETHOS, LOGOS y PATHOS** porque hay una invitación a participar de ese mundo ético que propone, tiffany's con ésta campaña lo amplía, muestra otra dimensión de la que venía mostrando antes, con otros valores puestos en juego, **hay una reformulación del ethos prediscursivo** de Tiffany's con ésta nueva propuesta que hace. // Al producirse esa enunciación está construyendo un auditorio que tiene que ver con un target, un público, manejar el verosímil en común con este público.

El enunciador se prefigura un auditorio, que podemos pensarlo como un auditorio ideal. El enunciador se forma una imagen de ese auditorio y de qué valores y creencias tiene, etc. Después, si tiene efectos adversos o si llega a otra clase de destinatario en recepción, eso ya es otra cuestión, pero nosotros estamos analizando en producción. Lopez habla de esto.:

- **López** dice que “para persuadir hay que conocer al auditorio, empatizar con las emociones y sentimientos, los modos de decir y las estéticas”. Hace referencia al dominio del universo estético, ético y emocional que moviliza ese público
- Ésto lo retoma **Perelman** en la importancia de conocer o prefigurarse un auditorio
- También lo retoma **AMOSSY**
- Tanto **Lopez**, como **perelman**, como **Amossy** hablan de la importancia de conocer al auditorio para poder generar un texto persuasivo, porque si uno no sabe a quien le habla o a quien le quiere hablar, no sabe desde dónde partir para argumentar, que argumentos usar

IMPORTANTE:

1) qué conceptos son tratados por distintos autores

- **BARTHES:**

Hace relecturas de ARISTÓTELES. Retoma las 5 partes de la máquina retórica de Aristóteles, que vemos que en la actualidad sólo siguen vigentes los primeros 3 porque Actio y memoria están en desuso.

BARTHES / MAINGUENEAU

Diferencia de concepto de ETHOS

BARTHES / AMOSSY

El concepto de PATHOS que lo retoma AMOSSY, no necesariamente de una manera diferente

BARTHES / LÓPEZ / AMOSSY

El concepto de la ELOCUTIO, que habla barthes, lo retoma LÓPEZ, con el tema de LAS FIGURAS RETÓRICAS y AMOSSY también

- **PERELMAN**

- habla sobre los OBJETOS DEL ACUERDO
- y reformula o piensa de otra manera a los LUGARES COMUNES de ARISTÓTELES, y el los plantea como los LUGARES DE LO PREFERIBLE. (desarrolla los LUGARES de lo PREFERIBLE como una reformulación, o como una manera de volver a pensar los LUGARES COMUNES de ARISTÓTELES). **Esto lo explica**

AMOSSY en Nueva retórica y lingüística del discurso:

- **en la parte "LOS TÓPICOS" explica que Perelman retoma los lugares de Aristóteles y ahí también explica QUE SON LOS LUGARES COMUNES:**
 - **Los LUGARES COMUNES son UNA ESTRUCTURA ARGUMENTATIVA QUE EL CONTENIDO SE VA ACTUALIZANDO**

- **AMOSSY en Nueva retórica y lingüística del discurso:**

- en la parte "LOS TÓPICOS" explica que Perelman retoma los lugares de Aristóteles y ahí también explica QUE SON LOS LUGARES COMUNES:
 - Los LUGARES COMUNES son UNA ESTRUCTURA ARGUMENTATIVA QUE EL CONTENIDO SE VA ACTUALIZANDO

2) en qué parte de la maq retórica se puede ubicar estos conceptos:

- **Figuras Retóricas** dentro de la ELOCUTIO, porque hacen al cómo decir, al cómo mostrar los argumentos.

- La **TÓPICA** dentro de la **INVENTIO** porque la **INVENTIO es el encontrar que decir** y la **Tópica es el lugar a donde vamos a buscar los argumentos**. Dentro de la tópica tenemos:
 - La **TÓPICA como CASILLERO**, que son las **preguntas generales** que son el **QUÉ, CÓMO, CUANDO, DONDE y POR QUÉ**. Estamos yendo a buscar argumentos, entonces le hacemos esas preguntas generales a nuestro tema para ir sacando argumentos de ahí.
 - La **TÓPICA como RESERVA**. Aquí tenemos los **LUGARES COMUNES**, que son estructuras argumentativas, son la tópica como reserva. Utilizamos estos lugares comunes para generar argumentos.
 - La **TÓPICA como MÉTODO**, que son los **TIPOS DE RAZONAMIENTO**, el **INDUCTIVO** y el **DEDUCTIVO**, el **EXEMPLUM** y el **ENTIMEMA**, que nos sirven para hilar esos argumentos, son las **OPERACIONES LÓGICAS** que nos permiten incluir las **PRUEBAS EXTRA TÉCNICAS** y hacerlas parte de nuestro discurso

TEMAS IMPORTANTES

- **Reglas de construcción del PATHOS :**

Son 3 cosas/items a tener en cuenta a la hora de pensar las emociones o las pasiones que se buscan despertar.

1) IDENTIFICACIÓN EMPÁTICA: no refleja sinceridad porque en el campo de la retórica siempre estamos en el campo de lo verosímil, no necesariamente de lo verdadero y con esa búsqueda de la identificación empática. Todo esto como las vías o los modos de generar esa pasión que se pretende suscitar.

2) EXPOSICIÓN DE ESTÍMULOS EMOTIVOS: la búsqueda de generar, una forma de generar esa emoción

3) LA DESCRIPCIÓN DE HECHOS, OBJETOS, ESCENAS EMOCIONANTES: depende de qué tema se esté hablando se buscarán ciertos estímulos que generen una respuesta emotiva en el auditorio

- **Formas y Modalidades: NO**

- **Historia de la retórica:** si se toma

- **Identificar la Tópica en sus 3 aristas o dimensiones y poder ubicar éstas partes.**

- La **TÓPICA** como **RESERVA**. **LUGARES COMUNES Y LUGARES ESPECÍFICOS**.

LUGARES ESPECÍFICOS: no se analizan, porque son específicos a cada tema, barthes dice que se necesita más desarrollo.

LUGARES COMUNES: son más fáciles vistos desde la reformulación que hizo Perelman de los Lugares comunes de Aristóteles. Perelman los llama LUGARES DE LO PREFERIBLE.

Los lugares comunes que plantea Barthes (POSIBLE/IMPOSIBLE, JUSTO/INJUSTO, REAL/IRREAL etc) son más abstractos, tienen que ver con "si sucedió ésto, con más razón puede suceder esto otro que es más probable que suceda"

Ej de lo REAL/IRREAL: si hay maderas acá, que es algo real, tangible, entonces es porque se va a construir una casa.

Los LUGARES COMUNES son una de éstas ESTRUCTURAS ARGUMENTATIVAS que se "rellenan" en cada situación en particular.

Lo **EXISTENTE/LO INEXISTENTE**:

- mejor 1 pájaro en mano que 100 volando.
- Son frases hechas.
- **La estructura argumentativa subyacente cuyo contenido se actualiza** sería "más vale lo que tenés que lo que no tenes", que en éste caso se actualizó con "más vale pájaro en mano que 100 volando".
- "A caballo regalado no se le miran los dientes", es mejor lo que tenés que lo que no tenes, misma estructura.
- En campañas políticas: la forma argumentativa de macri era "más vale tener las obras, verlas ahí por sobre el relato", es la misma estructura argumentativa pero con el contenido actualizado

FORMA DE ARGUMENTAR DESDE FORMAS/ESTRUCTURAS ESTANDARIZADAS

El lugar común de la **CALIDAD**: cuando se habla de la exclusividad, como x ej publicidades de bancos, porque son únicos (no es de la cantidad, porque no habla de que como son muchos son mejores) .

- **Cómo introducir bien los conceptos**

Ésta pieza se enmarca en el género epidíctico. **NO tiene género epidíctico**

Ésta pieza tiene características que se corresponden con el género epidíctico.

Una pieza **NO TIENE** inventio.

Parcial 19hs

subir el parcial a más tardar a las 21:30

3 preguntas, tienen un máximo de palabras, 300/300/200 palabras

- 1) Definir un concepto
- 2) verdadero falso con justificación
- 3) Aplicar el concepto que se nos pidió en la 1er pregunta en alguna de las piezas que analizamos. Si este concepto no fuera relevante o x algún motivo no lo pudiéramos aplicar a la pieza se puede elegir otra pieza (poner la img en el cuerpo del parcial)