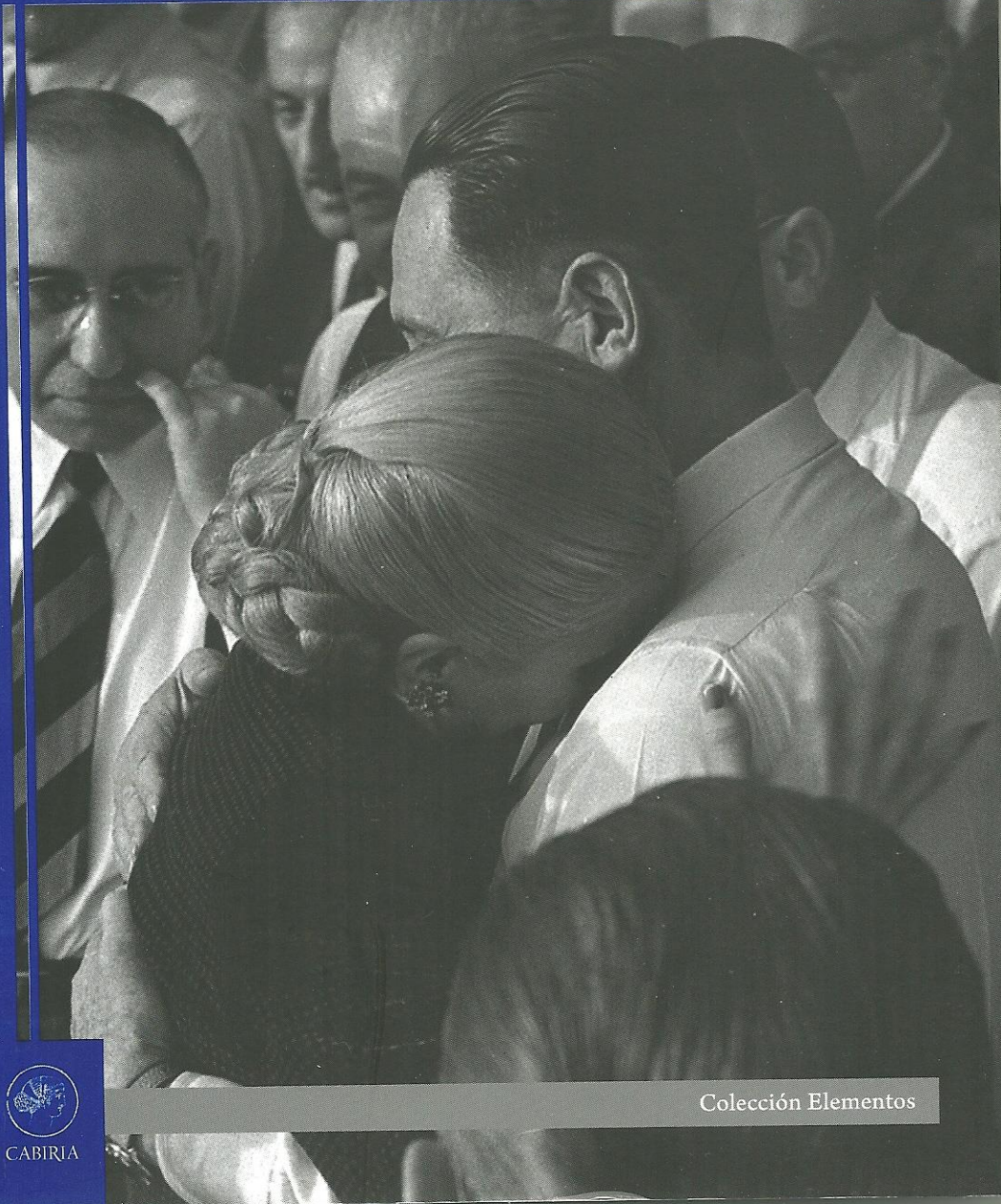


ELVIRA NARVAJA DE ARNOUX - MARIANA DI STEFANO (EDS.)

IDENTIDADES DISCURSIVAS: ENFOQUES RETÓRICO-ARGUMENTATIVOS



Colección Elementos

ÍNDICE

Prólogo	5
Introducción. La dimensión emocional de los discursos. Elvira Narvaja de Arnoux y Mariana di Stefano	11
Diálogos de Evita con la multitud. María Sofía Vasallo	39
Peronismo: del populismo a la Comunidad Organizada. Claudia Gabriela Ardini	83
De generaciones, militancias y peronómetros. El peronismo en los discursos públicos de Néstor Kirchner (2003-2009). Mariano Dagatti	111
Hacia una matriz discursiva sindical peronista: análisis de discursos de Hugo Moyano. Andrés Buisán	155
En defensa de un sentido común contrahegemónico: análisis de los discursos de Lula da Silva en la campaña presidencial del Frente para la Victoria (2015). Florencia Magnanego	197
El contrato de lectura en Mundo Villa: agenda setting, interdiscurso y dispositivo enunciativo en un proyecto periodístico villero. Lucía María Niklison	219

Introducción

La dimensión emocional de los discursos¹

Elvira Narvaja de Arnoux y Mariana di Stefano

La tradición retórica, ya desde la obra de Aristóteles, destaca el lugar de las emociones en el discurso cuando el objetivo es producir un efecto persuasivo en el auditorio.

La *Retórica* aristotélica reflexiona sobre este aspecto de los discursos al abordar la *Inventio*: el momento en que el orador planifica lo que va a decir en su discurso y el modo en que va a comunicarlo. Para Aristóteles, en la *Inventio* deben reunirse tres tipos de *pruebas técnicas* –es decir, pruebas persuasivas que se constituyen como tales por la habilidad del orador–, las cuales determinan tres aspectos importantísimos del discurso retórico: en primer lugar, el *ethos* o la presentación que hace de sí aquel que profiere un discurso; luego el *logos*, que podemos considerar ampliamente como el despliegue argumentativo; y finalmente el *pathos*, o “movimiento de las pasiones”

que debe generar en el otro el discurso, es decir, el efecto emocional producido sobre el otro para hacerle aceptar lo que el locutor plantea. Algunos tratadistas asociaban estas tres pruebas con tres operaciones discursivas: enseñar (informar y argumentar) por el *logos*, agradar o deleitar por el *ethos* y mover (conmover y movilizar) emotivamente por el *pathos*. Tradicionalmente se ha considerado que el *logos* tiende a convencer gracias al razonamiento, mientras que el *ethos* y el *pathos* buscan persuadir o actuar sobre el auditorio más allá de los aspectos intelectuales, por un lado, haciendo confiable al locutor (a través del *ethos*) y, por otro, suscitando determinadas emociones en el alocutario (a través del *pathos*). Adoptando la perspectiva retórica, Eggs (1999: 45) señala que “el *logos* convence *en sí y por sí mismo* independientemente de la situación de comunicación concreta, mientras que el *ethos* y el *pathos* están siempre ligados a la problemática específica de una situación y, sobre todo, a las personas concretas ligadas a esa situación”.

Estas observaciones y deslindes muestran esquemáticamente los aspectos variados que se conjugan en las producciones de los hablantes, particularmente en los desarrollos

¹ En Arnoux, Elvira y Mariana di Stefano (eds.) (2018) *Identidades discursivas: enfoques retórico-argumentativos*, Buenos Aires, Cabiria, pp. 11-38.

argumentativos (de los que se ocupó la retórica), cuya necesidad de defender un determinado punto de vista y acrecentar la adhesión requiere al orador el empleo de estrategias discursivas múltiples, entre ellas las que apuntan a incidir en el nivel de los aspectos emocionales en juego.

Así como los estudios que focalizan en la argumentación se han detenido en los modos de encadenamiento de los argumentos (si se despliega un razonamiento deductivo, por analogía, apelando a ejemplos, por oposición, entre otros), otros enfoques han prestado mayor atención al *ethos* y al *pathos*, y a cómo estas categorías pueden aprehenderse en discursos diversos, ya sea de diferentes géneros, o que sostengan posicionamientos diversos en un campo, o por los diferentes estilos que desarrollan. Así, interesará observar los modos diversos en que se constituyen el *ethos* y el *pathos*, por ejemplo, en una comunicación científica, en una carta amorosa, en una sentencia de un juez o, en relación con una misma práctica social, los modos diversos en que construyen estos aspectos enunciadores diferentes, como pueden ser políticos de distintas extracciones ideológicas (Donald Trump y Evo Morales, por ejemplo, o Cristina Fernández de Kirchner y Mauricio Macri). Asimismo, otros trabajos han reconocido la dimensión argumentativa de todo discurso (aunque este no presente un desarrollo razonado) en tanto es “un acto semiótico cuya función es hacer ver algo a alguien; más precisamente, es una representación discursiva orientada hacia un destinatario de lo que su autor concibe o imagina de cierta realidad” (Grize, 1990). Así, Amossy señala que

La influencia que afecta las maneras de ver, de pensar, de hacer de un individuo o de un grupo es el resultado de un procedimiento de persuasión que engloba los argumentos suministrados en apoyo de una causa, los sentimientos suscitados en el auditorio, los procesos de identificación o los efectos de autoridad generados por la presentación de sí del locutor, la seducción ejercida por la magia de la palabra –sin hablar del manejo de la *doxa*, que es central en la empresa retórica. (Amossy, 2015: 56)

A continuación, nos detendremos en la dimensión emocional de los discursos, en la semiotización de las emociones y en uno de los grandes tipos de discursos que reconocía la tradición retórica, más allá de los deliberativos y forenses, en el cual lo pasional es omnipresente: el epidíctico o demostrativo.

En torno a las emociones

La importancia de las emociones es señalada con insistencia por los diferentes manuales de retórica. En uno del siglo XIX, el de Munárriz (1815: 181), por ejemplo, se afirma:

Para persuadir, debe el orador hacer más que convencer: porque considerando al hombre movido por muchos y diferentes resortes, se ha de *dirigir a las pasiones*; ha de pintar a la imaginación; y debe *tocar el corazón*.

La cita reafirma la diferenciación clásica entre convencer y persuadir, cuya oposición tajante es cuestionada en la actualidad.

Al respecto, Plantin (1996) señala que en Aristóteles hay una mirada integradora entre el componente racional y emocional del hombre, que lleva al filósofo a destacar el lazo orgánico entre convencer y conmover, que en su opinión el discurso retórico nunca debería descuidar. Esta mirada integradora o, en términos de Amossy (2012), la “visión antropológica”, postula que la persuasión es producto de una fusión de *logos* y *pathos*, que se sostiene en una concepción de sujeto en el que interactúan la racionalidad y los afectos.

Sin embargo, algunas posturas posteriores a Aristóteles han disociado radicalmente estos dos componentes, insistiendo en su autonomía respectiva, e incluso en su antinomia. Por ejemplo, la lógica informal y gran parte de las teorías de la argumentación se pronunciaron en contra de la injerencia de las emociones en el razonamiento lógico y en la interacción argumentativa. Estas posiciones –entre las que Amossy (2012) ubica a Van Eemeren y la pragmadialéctica– consideran que las vías para llevar al auditorio a una posición determinada son estrictamente racionales, y excluyen todo tipo de recurso al sentimiento, que es considerado como irracional. Desde la misma perspectiva, Copi (1986: 116) sostiene que “las emociones y las pasiones, por su naturaleza misma, pueden cobrar una dimensión tal que dominen completamente las capacidades racionales”, a partir de lo cual, para muchos, las pasiones pueden llevar al sujeto a un estado de ceguera ante los hechos, inducir a la exageración y poner trabas a los procesos de pensamiento común.

Pero desde la perspectiva de la argumentación en el discurso, se destaca la fuerte interrelación de ambos componentes e, incluso, la imposibilidad de separarlos. Esta es la línea en la que se inscribe Ruth Amossy (2012), quien señala los aportes al respecto de Charaudeau (2000: 130), para quien las emociones están íntimamente relacionadas con un saber de creencia, un “saber polarizado en torno a valores socialmente constituidos”. En

otras palabras, las emociones son inseparables de una interpretación que se apoya en los valores, o más precisamente en un juicio de orden moral.

Amossy (2012) también recupera las reflexiones de Raymond Boudon (1994) para quien las emociones son “sentimientos morales”, es decir sentimientos basados en una certeza moral. Para este autor, se trata de sentimientos “en la medida en que son fácilmente asociados a reacciones afectivas”. Sin embargo, se basan en “razones sólidas”, y es la solidez de estas lo que da al sentimiento su “carácter transubjetivo y hace posible el consenso”. En otras palabras, la indignación que alguien experimenta, por ejemplo, al ver inocentes perseguidos, es producto de los valores que operan en esa persona para quien es moralmente repudiable que un inocente sufra persecución. Porque hay una actividad moral y racional, hay un tipo de emotividad. Este sentimiento, además, puede defenderse con argumentos, más allá de que las personas presas de la indignación sean o no conscientes de las razones en las que basan sus valores morales.

Fuertemente anclado en esta perspectiva, el análisis del discurso tiene en cuenta que el elemento emocional tal como se inscribe en el discurso está estrechamente relacionado con los valores que el enunciador atribuye a su auditorio.

La problemática de la designación

Lo que se integra en el campo de las emociones es diverso y ha sido analizado desde el análisis del discurso por, entre otros investigadores, Plantin (2011: 5-15) y Micheli (2014: 35-44). El primero señala que los traductores de Aristóteles vacilan respecto del término *pathos* y hablan de pasión, afecto, sentimiento o emoción, según la época (por ejemplo, la época de las pasiones es el siglo XVII; la de los sentimientos, el XVIII y el tramo del Romanticismo; la de las emociones es el período actual). Y plantea la dificultad de elegir uno solo de los términos para abarcar todos los aspectos: “Lo que cubre todo el campo es toda la familia”. Micheli opta por “emoción”, como término englobante, pero plantea que en algunos casos utilizará “sentimientos” y en otros “afecto”. Reconoce, asimismo, la multicomponencialidad de las emociones. Retomando al psicólogo Klaus Scherer (2005) destaca los siguientes componentes:

- *Cognitivo*: las emociones implican la evaluación de un objeto, la interpretación de una situación o de un acontecimiento por el sujeto.
- *Fisiológico*: las emociones se acompañan de modificaciones en el estado corporal del sujeto.
- *Motivacional*: las emociones se acompañan de tendencias a la acción específicas.

- *Expresión motriz*: las emociones se exponen en expresiones vocales, posturales y gestuales.
- *Experiencia subjetiva*: se trata de la conciencia global que el sujeto tiene del efecto que produce experimentar tal o cual emoción.

Por cierto, la problemática de la designación sigue perturbando a los que se interesan por el tema. Charaudeau (2008: 49) señala, por ejemplo:

En lo que me concierne, pienso que sería necesario distinguir la noción de “sentimiento” de la de “emoción” en la medida que la primera parece más ligada al orden de la moral, mientras que la segunda estaría más ligada al orden de lo sensible. Pero esto merecería un largo desarrollo, razón por la cual, en la exposición que sigue, emplearé esos términos indiferentemente uno del otro².

Y Fontanille (1998: 205) trata de establecer un criterio que permita efectuar deslindes. Así, plantea que “la nomenclatura de las pasiones [...] caracteriza los grandes tipos de estados afectivos según su extensión: la *emoción*, instantánea, la *pasión*, durable, la *inclinación* y el *sentimiento*, permanentes”. Agrega que “de la emoción al sentimiento, a medida que la extensión temporal aumenta y se regulariza, la intensidad baja” (Fontanille, 1998: 208).

La clasificación de las emociones

En algunos manuales del siglo XIX, siguiendo una larga tradición, se organizan las emociones en torno a los polos del amor y del odio. Avendaño (1885 [1844]: 426), por ejemplo, apela a esos polos señalando que la denominación depende de la articulación de diferentes variables, cuyo listado es abierto:

Todas las *pasiones* tienen un origen común en el *amor* y el *odio*, que toman diferentes nombres, según su objeto, su intensidad, su influencia, etc. Por eso llamamos al amor *ternura*, *respeto*, *reconocimiento*, *admiración*, etc., y al odio *resentimiento*, *cólera*, *venganza*, *vergüenza*, *temor*, etc.

No solo los tratados tradicionales establecen oposiciones, para operar una clasificación, sino también los estudios actuales. También para Plantin (2011: 21-26; 2016: 225-231 y 437), por ejemplo, las emociones pueden ubicarse en pares de oposiciones. Pero desde una

²En esta cita como en las que sigan la traducción nos pertenece.

perspectiva argumentativa interesada en identificar cómo se construye un discurso capaz de llevar al otro a un estado emocional, prefiere utilizar verbos o predicados de acción para designarlas, en lugar de sustantivos:

Encolerizar / calmar

Alegrar / entristecer

Atemorizar, aterrorizar / dar seguridad

Apiadarse / rechazar la apelación a la piedad

Avergonzar / combatir la vergüenza

Estimular la gratitud / probar que no se debe nada

Inspirar sentimientos de amistad / romper los lazos de amistad, estimular el odio

Generar piedad / impulsar al desprecio y la indignación

Suscitar rivalidad, celos, envidia / inspirar el sentimiento de sana competencia (emulación)

La lista es, por supuesto, abierta como la de los anteriores tratadistas y convoca los valores propios de nuestra cultura.

Ethos y pathos

La tradición retórica, como venimos señalando, destacó el lugar de las emociones en la persuasión. En sus análisis, estas aparecen asociadas tanto al *ethos* (“que debe también hablar al corazón”, Amossy, 2008: 117), como al *pathos* (emociones sobre las que quiera actuar o despertar en el lector o auditorio).

Ambos elementos tienen su especificidad y es importante diferenciarlos, aunque en los discursos, la diferenciación entre uno y otro puede no resultar fácil ya que como señala Plantin (2011) respecto del *ethos*, este tiene una “estructura *pathémica*” en la medida en que la emoción que se busca suscitar, en algunos casos, es manifestada y asumida también por el *ethos*, además de que la simple exposición de virtudes morales, que es un tipo de prueba *ética*, puede conmover.

También Amossy (2008: 113) destaca la relación estrecha entre *ethos* y *pathos* al considerar que la imagen de sí proyectada por el orador tiende a “suscitar la simpatía, en el sentido fuerte de *sentir con*”; y agrega: “La simpatía espontánea, es decir la impresión de que se comparte con el locutor un mundo familiar de creencias y de afectos que lo vuelven próximo, favorece la escucha” (Amossy, 2008: 119).

Muchos de los rasgos de los que se deriva el *ethos* nos dan indicios acerca de la dimensión emocional del locutor; son signos variados de los cuales el auditorio puede derivar las emociones que este experimenta o que expone discursivamente. Declercq (1993) señala un conjunto de elementos a partir de los cuales se constituye la imagen de sí del locutor en el discurso; para él, la prueba del *ethos* moviliza

[...] todo aquello que en la enunciación discursiva contribuye a producir una imagen del orador destinada al auditorio. Tono de voz, ritmo del habla, elección de las palabras y de los argumentos, gestos, mímica, mirada,... son signos elocutorios y oratorios, “vestimentales” y simbólicos, por los cuales el orador da de sí una imagen sociológica y psicológica.

Las emociones (e, incluso, la ausencia de emociones) que el discurso expone define, entonces, también al *ethos* y moviliza los gestos identificatorios de los receptores en la medida en que estos compartan los principios y valores que las sostienen. Si no hay identificación, el receptor puede permanecer indiferente o, incluso, irritarse.

A la capacidad movilizadora de las emociones y a la clasificación y caracterización de estas se dedican específicamente los tramos referidos al *pathos* en las retóricas. En ellos, se destaca la importancia de conocer el abanico emocional posible del auditorio, el estado emocional del otro, y los fenómenos a los que puede ser sensible por la condición social, las ideologías políticas, la edad, el momento coyuntural determinado que está atravesando (muerte reciente de un ser querido, triunfo electoral, por ejemplo), las circunstancias o el marco discursivo en el que el discurso es proferido, aspectos culturales en un sentido amplio, como también la naturaleza del vínculo que une a locutor y alocutario. Si bien la compasión o la indignación, por ejemplo, pueden generarse a partir de la presentación de un caso de esclavitud moderna en talleres clandestinos, el peso de un sentimiento u otro (y también la indiferencia) dependerá de muchas variables, entre ellas, los valores a los que adhiera. El abordaje de algunos tópicos o temas, anclados en la tradición cultural, puede tener un efecto en un amplio espectro: por ejemplo, una escena que exponga el sufrimiento de los niños suscita fácilmente la piedad o la angustia de la mayoría. Otros, como la violencia de género, pueden provocar sentimientos distintos según la cultura o, incluso, la edad y condición social del alocutario. Asimismo, un discurso combativo respecto de un “enemigo de la nación” puede generar el patriotismo o el miedo (a que lo convoquen para la guerra) según las circunstancias y los sujetos. Por otra parte, el discurso de alguien que pide ayuda económica en la calle o en un medio de transporte puede despertar la piedad o el enojo. Cuanto más homogéneo sea el

auditorio y cuanto más se sostenga en un sentimiento de pertenencia y de consenso, más simple será para el locutor generar emociones colectivas.

Pese a las interrelaciones entre *ethos* y *pathos* en el terreno de las emociones, está claro que cada uno tiene su especificidad y que el sentimiento suscitado en el auditorio no debe confundirse con el que siente o expresa el sujeto hablante. Al respecto, Plantin (2000) destaca que estos análisis abordan construcciones discursivas; por ello aclara que lo que el orador siente es poco pertinente y que la cuestión que interesa es cómo una argumentación puede suscitar y construir discursivamente emociones.

Según lo que hemos señalado, el análisis del discurso identifica dos grandes modalidades:

- 1) Puesta en escena de un *ethos* emotivo, que apuesta al efecto contagio de sus pasiones en sus alocutarios. Es el caso de quien grita: “¡¡Ayuda, ayuda, se está quemando la casa!!”. El enunciador se exhibe desesperado en su discurso a través de las repeticiones y exclamaciones, y busca conmover, desesperar también a su interlocutor.
- 2) Otro caso es el de la puesta en escena de un *ethos* que no revela su emotividad pero busca generarla en el otro, a veces, incluso sin siquiera utilizar términos sentimentales; o el que manifiesta una emoción pero busca despertar una distinta en el destinatario. Por ejemplo, el enunciado: “Mañana vence el plazo para pagar la deuda”, según los contextos podrá revelar un *ethos* indiferente, descriptivo de una situación, o gozoso de esta, pero en todos los casos está claro que apunta a producir un efecto *pathémico* de desesperación, miedo o inquietud en el otro.

Potencialidades y “peligros” de la expansión emocional en los discursos

La retórica ha considerado tradicionalmente los alcances y límites de la expansión emocional según las partes del discurso y los géneros y, al hacerlo, ha tendido a disciplinarla. Ilustraremos con los últimos manuales de retórica producidos para su enseñanza, que son los del siglo XIX. Estos, a la vez que se inscriben en esa larga tradición, se abren a los nuevos géneros como los literarios y los periodísticos.

Respecto de las partes, los cierres discursivos o la *peroratio* en los géneros argumentativos constituyen el espacio por excelencia de lo patético. El *exordio* admite las emociones, pero sin la vehemencia de lo pasional, se debe tender simplemente a predisponer al auditorio para que sea benevolente con el orador. En algunos textos se señala la importancia de la amplificación y fogosidad de los argumentos en la *confirmatio*, particularmente en los géneros jurídicos para mostrar, en los casos en los que se requiera, por ejemplo, el horror de los hechos cometidos.

En relación con los géneros, se reconoce que algunos exigen el despliegue emocional, como los que integran el campo de lo epidíctico (que trataremos en la última parte del capítulo), o géneros como la arenga militar, la proclama o la epopeya, que imponen la activación de las emociones patrióticas. También se considera que la discursividad religiosa debe “conmover al corazón”. En cuanto a las elegías, López (1845: 251) subraya que su cualidad esencial “es la contemplación reflexiva de la disposición melancólica y apenada del ánimo”. En el siglo XIX, la fogosidad aparece también como un atributo del periodismo político.

En relación con la elocuencia en general, Gil de Zárate (1842: 172), por ejemplo, señala:

Jamás el que habla persuadirá al que sus palabras dejen frío: necesita engendrar en él amor, odio, desprecio, compasión, esperanza, según convenga a sus intentos: entonces los oyentes se dejan arrebatarse como por un torrente.

Sin embargo, respecto de los deliberativos y forenses, si bien se plantea la necesidad y eficacia de lo emocional, se insiste también en la importancia de convencer racionalmente más que apelando a las emociones, aunque estas no se dejen de lado. En un manual de comienzos del siglo XX, su autor, Frumento, plantea que el corazón debe acompañar a la razón, pero advierte sobre el peligro de que “prepotentes pasiones” puedan alejar al hombre de la “verdad y el bien” a los que la razón orienta. Expone, así, un tópico recurrente anclado fundamentalmente en la tradición ilustrada pero que permanece en tratados contemporáneos, el de la pasión como obstáculo para el discurso de la razón.

En ese sentido, en relación particularmente con la polémica, un siglo después, Amossy (2015: 144) retoma esa perspectiva. Advierte, entonces, que la fuerte presencia de lo pasional dificulta la posibilidad de pesar el pro y el contra que debe caracterizar la deliberación y tiene, además, efectos negativos sobre el locutor ya que este tiene dificultades de adaptarse a su auditorio.

Sin embargo, Amossy (2012) deja en claro que el nivel del *pathos*, al igual que el del *logos* y el *ethos*, se constituye a partir de un encadenamiento de proposiciones o elementos del discurso que conduce a una conclusión; en el caso del *pathos*, lo que se encadena son *pathemas* (elementos del discurso destinados a mover las emociones del receptor) que conducen a una conclusión emocional, que es paralela a la que despliegan el *logos* y el *ethos*. Por ejemplo, en el año 2014, cuando la Corte Suprema de Justicia de los EE.UU. convalidó el fallo del juez Thomas Griesa que exigía al gobierno argentino pagar la totalidad de la

deuda a los acreedores llamados “fondos buitres”³, el diario *Clarín* trató el tema en muchas de sus páginas, como en la tapa, en las secciones de opinión, en las crónicas informativas y en la sección Economía del diario. En esta última, la titulación fue la siguiente:

Clarín 17/06/2014

REVÉS PARA ARGENTINA - FUERTE SUBA DE LA TASA DE INTERÉS ENTRE BANCOS

**Lunes negro en los mercados tras el fallo de la Corte de EE.UU.
Las acciones y bonos se desplomaron; el riesgo país ascendió
con fuerza; el dólar blue trepó quince centavos.**

Este paratexto construye una orientación persuasiva tendiente a construir una evaluación negativa del gobierno de la por entonces presidenta Cristina Kirchner. Por un lado, identificamos una argumentación por el *logos* que nos conduce a razonar que si las acciones y los bonos se desploman y el dólar y el riesgo país suben hay que concluir que estamos en un día “negro” para el país, de lo que se infiere que el gobierno no controla la economía y por lo tanto es malo. Pero, por otro lado, el paratexto construye también una argumentación *pathémica*, que busca conducirnos a una conclusión emotiva que nos indica qué debemos sentir frente a estos hechos: la realidad de nuestro país se ha desestabilizado por lo tanto debemos nosotros también sentirnos desestabilizados, debemos atemorizarnos, preocuparnos, inquietarnos.

Los *pathemas* encadenados que llevan a esa conclusión los encontramos en el léxico con carga axiológica negativa (“revés”, “negro”, “se desplomaron”, “riesgo país”) e hiperbólica (“fuerte suba”; “se desplomaron”; “ascendió con fuerza”; “trepó”), como también en su acumulación en serie, que funciona reiterando la carga negativa e hiperbólica.

Al día siguiente, el diario publicó una nota de opinión que, desde otro género, apuntó a producir el mismo efecto *pathémico* que la anterior, ya desde su paratexto:

Clarín 18/06/2014

La transición puede ser peor que lo esperado

Opinión

Por Eduardo Van der Kooy

También en este caso, la emotividad que se busca movilizar en el lector es el temor y la inseguridad.

³Sobre las ideologías lingüísticas en torno a los términos “fondos buitres” y “*holdouts*” en la prensa y su carga emocional y argumentativa, ver di Stefano y Pereira (2018).

Ese mismo día, otro diario de alcance nacional, *Página 12*, titulaba de este modo una nota de opinión:

Página 12 - 18/06/2014

EL PAÍS › OPINION

Imperio

Por Claudio Scaletta

Un solo término, en este caso, es suficiente para desencadenar desde el título una argumentación por el *logos* y otra paralela por el *pathos*. Si con la primera, el texto nos lleva a razonar que la Corte Suprema de los EE.UU. ha fallado a favor de Griesa no porque este encierre una verdad universal incuestionable sino porque es el centro del imperio y este defiende sus intereses, que son también los intereses de los fondos buitres, con la argumentación *pathémica* se nos conduce a sentir indignación ante la medida, y no miedo: dado que esta realidad es producto de una injusticia (las relaciones imperiales), debemos indignarnos ante ella.

Como se observa en todos los casos, el rol inferencial del alocutario es fundamental en la co-construcción de sentidos, como también lo son los valores con los que este se identifica para sentirse influenciado, movido, racional y emotivamente.

La semiotización de las emociones

En el desarrollo del tema atenderemos solo a los aspectos verbales, pero debemos señalar que se habla de “semiotización” para englobar aspectos de diferente tipo, como los mimogestuales o los posturales.

Los autores destacan, en su mayoría, la abundancia y la heterogeneidad de los medios que nos permiten reconocer las emociones y que tienden a generarlas. Respecto de lo verbal, muchos trabajos se centran en las unidades léxicas que denotan lo afectivo o en la “sintaxis afectiva”. Otros relevan situaciones representadas discursivamente que se asocian socioculturalmente con tal o cual emoción. En todos los casos, se trata de las emociones tal como se manifiestan gracias a los signos y no de las emociones efectivamente experimentadas (aunque puedan coincidir).

Desde la perspectiva lingüística, se ha estudiado tempranamente la inscripción de la afectividad en el discurso y los diversos modos de verbalización de las emociones. Así, Bally, discípulo de Saussure, en su *Tratado de estilística francesa* (1951 [1909]) se refiere al efecto que se produce en el otro gracias a las opciones que el hablante elige, entre las marcas variables de la lengua, las cuales pueden corresponder a diferentes niveles

lingüísticos (fonológico, morfológico, léxico o sintáctico). Distingue, entonces, a los que caracteriza como efectos *naturales* –generados por la significación o por procedimientos ya codificados– de los llamados efectos *por evocación*, que remiten a espacios sociolingüísticos. Por ejemplo, los generados por la presencia en un discurso de jergas técnicas o de un lenguaje popular o regional. Para Bally, los efectos naturales, además de informar sobre los sentimientos experimentados por el locutor, actúan sobre el alocutario generando impresiones o emociones de diverso tipo. “Nos encontramos frente a este tipo de efectos cuando, por ejemplo, al escuchar una palabra experimentamos una impresión agradable o desagradable”. O “[...] cuando una expresión nos hace ver un objeto con proporciones o con una intensidad notable; lo mismo cuando el hecho de lenguaje despierta en nosotros una impresión de gracia o de belleza” ((Bally, 1951 [1909]: 167) o lo contrario. La lengua nos suministra las posibilidades de inscribir en el habla las emociones, de allí la importancia para Bally de recorrerlas y caracterizarlas en los distintos niveles. Identifica además medios *directos* y medios *indirectos* de expresión de los sentimientos.

Los medios *directos* están ligados a las palabras o grupos de palabras, por lo que se los designa también como “procedimientos lexicológicos”: son unidades léxicas en las que reconocemos una mayor intensidad emocional (*escuálido* frente a *delgado*) o componentes valorativos (*magnífico*, *descartable*, *impresentable*) o que muestran una actitud del sujeto respecto de lo que dice: “*Lamentablemente* no podré ir”. También se pueden incluir, como un caso especial, las interjecciones (*Ah*, *Ay*, *Dios mío*) y aspectos morfológicos (prefijos: *ultradominante*, *archiposesivo*; sufijos: *cobardón*, *intelectualoide*). Muchos implican un juicio de valor al mismo tiempo que exponen el gesto emocional del hablante.

Los medios *indirectos* remiten a otros niveles, fundamentalmente el sintáctico, con recursos como:

- la “dislocación” de los miembros de la frase: *Soy yo la que siempre vive esperando*, que puede expresar el reproche (*no vos*);
- la posición del adjetivo: *Un verde prado*, que puede expresar admiración;
- la repetición enfática de un segmento, del que podemos inferir el entusiasmo;
- el nivel prosódico (entonación: variaciones de altura o intensidad, pausas, ritmo de la frase);
- los signos gráficos, como los puntos suspensivos, que pueden exponer la angustia del que no puede verbalizar lo que le pasa; los de exclamación, asociados a menudo a la admiración o al asombro y que funcionan como índices de sinceridad, o determinadas

interrogaciones, como *¿Dejará finalmente de hablar?*, que muestra la impaciencia o el disgusto.

Algunos casos superponen recursos, por ejemplo, aspectos sintácticos, prosódicos/signos gráficos, como ocurre en la combinación de “si” con el pretérito imperfecto del subjuntivo y la exclamación: *¡Si fuera rico!*, procedimiento que permite exponer el deseo. También es el caso en que las unidades léxicas refuerzan otros procedimientos, como en *Me gustaría estar en el Caribe*, en que el condicional (índice de lo deseado pero imposible de realizar) se ve reforzado por el verbo “gustar”, lo que no ocurre en *Me escondería en un bosque*.

Kerbrat-Orecchioni muestra en *La enunciación* (1986 [1980]), cómo las unidades léxicas pueden tener el rasgo afectivo o el axiológico; en este último caso pueden ser, por un lado, peyorativos o desvalorizadores y, por el otro, elogiosos, laudativos o valorizadores. En algunos términos, los rasgos señalados pueden apoyarse en los sufijos (*queridito, funcionariato*) o en el registro (*cachuzo, matungo*). Afectivos y axiológicos se vinculan ya que muchos de estos últimos ponen también en juego, como vimos, la dimensión emocional. Los axiológicos negativos nutren, por ejemplo, los enunciados injuriosos (*Ya te lo dije, imbécil; Pensá un poco, cabeza hueca*), que, por cierto no dejan indiferente al destinatario e implican cierto desborde del que lo enuncia. Lo mismo ocurre con *desubicado, despreciable*. Ciertas expresiones no solo buscan generar una reacción afectiva en el otro sino que además proporcionan una evaluación del objeto o de la acción considerada: *¡Es maravilloso!* o *¡Es inaceptable!*

En ese marco, la autora propone una clasificación, entre otras, de los adjetivos subjetivos. En ellos reconoce los siguientes tipos:

- 1) afectivos: enuncian al mismo tiempo que una propiedad de objeto al que determinan, una reacción emocional del locutor frente a ese objeto (*desgarrador, alegre, patético*)
- 2) evaluativos no axiológicos: adjetivos que sin enunciar un juicio de valor o un compromiso afectivo implican una evaluación cualitativa o cuantitativa del objeto denotado por el sustantivo al que determinan (depende de la idea que el hablante se hace de la norma de evaluación para una categoría dada de objetos): *grande, lejano, caliente, abundante*.
- 3) evaluativos axiológicos: aplican al objeto denotado por el sustantivo que determinan un juicio de valor positivo o negativo (*bueno, feo, correcto, inútil*).

Los primeros exponen claramente un compromiso emocional del locutor e intervienen en la construcción del *ethos*; su uso puede generar también una reacción emocional del otro

(entusiasmo, piedad, repulsión) si comparte los principios en los que se asienta: *Es una escena conmovedora que expone la ausencia de límites en el amor materno*. Su valor afectivo puede ser inherente o derivar de rasgos prosódicos (un determinado tono), tipográficos (los signos de exclamación) o sintácticos (al ubicarlo en posición previa al sustantivo: *el pobre maestro*). Algunos adjetivos axiológicos están próximos a los afectivos y, así, no solo exponen el aspecto emocional del *ethos* sino también buscan suscitar emociones en el otro (aprecio, rechazo, vergüenza, orgullo, cólera).

No solo de las unidades y de los procedimientos y posibilidades que suministra la lengua se pueden inferir las emociones del locutor o las que busca desencadenar en el otro, sino también de cuadros, situaciones, guiones prototípicos (Eggs, 2008) que se despliegan discursivamente y que ponen en juego estereotipos culturales de diverso alcance que exponen y desencadenan emociones. Micheli (2014) analiza este caso partiendo del concepto de esquematización (Grize, 1990), que se caracteriza por ser siempre parcial y orientada: “La elaboración por medio de la lengua de un microuniverso que A presenta a B con la intención de obtener un cierto efecto sobre él [...] pone en evidencia algunos aspectos y oculta otros”. Por ejemplo, la esquematización de una situación de abandono infantil se orienta a despertar la piedad, la cual apuntalará el despliegue narrativo. En la tradición retórica, la *narratio* era la zona privilegiada para ese modo de semiotización, que se proyecta de la elocuencia a la narración histórica, los relatos ficcionales o las escenas dramáticas, y que apunta a destacar algunos elementos de la historia y a ocultar otros, que desencadenarán líneas emotivas específicas. La descripción de la escena del crimen, por ejemplo, puede desencadenar el horror, el asombro, la indignación según la orientación que tenga y el género en el que se encuentre.

Con el fin de sistematizar los diferentes modos de semiotización de las emociones, Micheli (2014: 17) establece que estas pueden ser dichas, mostradas o “apuntaladas”.

En las *emociones dichas*, la emoción es designada por medio del léxico y puesta en relación en el nivel de la sintaxis con un ser que supuestamente la experimenta y un objeto al que se aplica o una causa que la determina (*La violencia urbana me aterroriza*); el locutor puede atribuirse la emoción o atribuirla a otro, participante o no en la interacción (*Tengo la impresión de que ustedes tienen miedo de enfrentar la situación; Una inmensa tristeza invade el corazón de la mujer*).

En las *emociones mostradas*, ya no hay designación explícita, sino que la emoción debe inferirse a partir de un conjunto de características del enunciado: estas son interpretadas como indicios de que la enunciación es co-ocurrente con la emoción que el locutor

experimenta (inferencia abductiva). Por ejemplo, un cambio brusco de registro (*Me dicen que están buscando sobrevivientes con los medios técnicos más sofisticados, pero eso me importa tres carajos, yo quiero saber dónde está mi hijo*) o interjecciones, exclamaciones, enunciados elípticos (*¿Usted acá?*), oraciones unimembres, cambios en el orden directo de la frase (*A Pedro, lo comprendí muy tardíamente*), cierres discursivos que buscan generar emoción en el otro (*No podemos seguir huyendo, la revolución nos espera y nos reclama*). Las terceras, las *emociones apuntaladas*, son inferidas a partir de la representación en el discurso de un tipo de situación con la que están en gran medida convencionalmente asociadas y que se supone le sirven de fundamento. Al fragmento siguiente podemos relacionarlo, según los datos situacionales o cotextuales que consideremos, con la generación de miedo o de indignación o de ambas: *En cada esquina acechan los criminales, que destruirán nuestros hogares, se apropiarán de nuestros bienes, humillarán a nuestros ancianos, ofenderán a nuestras mujeres, nos robarán los hijos y nos quitarán toda posibilidad de futuro*. La evaluación negativa de una situación generadora de sufrimiento y atribuida a un agente responsable (“los criminales”) se vincula fácilmente con la indignación. El ejemplo nos permite apreciar también cómo los otros modos intervienen: en este caso, los paralelismos sintácticos *muestran* la equivalencia que el discurso establece entre los distintos hechos y su repetición es un factor de intensificación emocional en una gradación significativa.

Un enunciado que “dice” la emoción reduce la actividad inferencial del alocutario. Si la muestra, estimula una interpretación indicial de las marcas. Si la emoción está “apuntalada”, el alocutario, a partir de la esquematización discursiva de una situación, infiere el tipo de emoción que la sostiene en virtud de normas socioculturales que articulan maneras de evaluar las situaciones (a partir de determinados valores) y tipos de emoción.

El discurso epidíctico

La antigua retórica englobaba los discursos en tres grandes tipos que se asociaban con las prácticas sociales consideradas más importantes. Así, el discurso deliberativo correspondía al debate sobre los asuntos de gobierno frente a una asamblea; el judicial a la acusación o defensa en un tribunal y el epidíctico a las grandes ceremonias cívicas en relación con un auditorio amplio. De allí que integren esta última categoría géneros vinculados con actos públicos ritualizados, en los cuales el despliegue emocional es ineludible. Entre aquellos podemos citar panegíricos, oraciones fúnebres, palabras de bienvenida, discursos de conmemoración, discursos de celebración, despedidas, homenajes a ciudades, presentación

de candidatos. Algunos de ellos han tenido vigencia en determinadas épocas y otros tienen una notable permanencia, pero en todos los casos domina la exaltación o el elogio de algún objeto (el patriotismo o las gestas pasadas, por ejemplo) o de un personaje. También los discursos epidícticos pueden ser de censura o de repudio (en relación, por ejemplo, a la conducta de algún funcionario o a la cobardía de algún sector del ejército). Podemos citar, por ejemplo, en relación con nuestra época, los pedidos de desafuero de algún diputado o la condena a una práctica como la desaparición forzada de personas o la crítica violenta ante una embajada por lo que se considera un ataque a la soberanía nacional.

Los actos de habla que sostienen los géneros elogiosos son alabar, exaltar, aprobar, elogiar y generan como emociones, entre otras, la admiración, la piedad, el reconocimiento, el entusiasmo. A lo epidíctico elogioso se opone, como dijimos, lo vituperante y los actos, en este caso, son censurar, vituperar, imputar, desaprobar, todos aquellos que generan particularmente la indignación. En algunos casos se combinan, pero a menudo domina uno u otro y siempre está presente la apelación a las emociones del auditorio. Los discursos epidícticos integran, como vemos, lo axiológico y lo emocional a lo que nos habíamos referido en los apartados anteriores.

Respecto del tiempo al que remite el epidíctico, Aristóteles (1953 [329-323? a.C.]) señala que es el presente (a diferencia del deliberativo que aconseja respecto de lo venidero y el jurídico que se refiere al pasado). Si bien plantea que se alaba o se reprocha respecto de cosas que existen, reconoce que “muchas veces, además, actúan recordando lo pasado y conjeturando lo futuro”.

La retórica integra, entonces, en lo epidíctico tanto la alabanza como la censura (así como lo deliberativo privilegia la persuasión y la disuasión; y lo judicial, la acusación y la defensa). Y además considera que fragmentos epidícticos se encuentran en diversos tipos de discursos, más acentuados en algunos, como en la actualidad en los discursos de barricada, y menos en otros, como en las entrevistas a políticos. En algunos casos, se habla también de estilo epidíctico cuando dominan los tonos altisonantes y la amplificación, que es su rasgo dominante.

Chaim Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca (1970), en su clásico libro, el *Tratado de la argumentación*, al analizar su función social, consideran que el discurso epidíctico tiende a acrecentar la intensidad de la adhesión a principios que se consideran comunes e indiscutibles. El orador, en esos casos, busca crear una comunión en torno a ciertos valores reconocidos por el auditorio. De allí que intervenga fuertemente en la conformación y consolidación de identidades sociales y en el mantenimiento de la cohesión social. Pero para

que se mantengan sus efectos debe ser periódicamente retomado, lo que explica en el periodo de consolidación de los estados nacionales, por ejemplo, además de los discursos alusivos, las conmemoraciones patrióticas reiteradas acompañadas de desfiles, ofrendas florales, actos escolares.

Los autores citados señalan, asimismo, que el discurso epidíctico es practicado preferentemente por aquellos que, en una sociedad, defienden los valores tradicionales, los valores admitidos, aquellos que son el objeto de la educación, y no los valores revolucionarios, los valores nuevos que suscitan polémicas y controversias, porque lo epidíctico no está sometido a ellas como sí lo está lo deliberativo o lo jurídico. Si bien, en términos generales y en relación con los géneros señalados al comienzo, la apreciación es adecuada (pensemos en los innumerables elogios a una gestión o al gobierno de turno o en la mayoría de las ceremonias fúnebres a políticos importantes) esta debe ser matizada considerando que discursos políticos revolucionarios, sobre todo los asociados con la modernidad –desde los jacobinos a Chávez– pueden tener zonas fuertemente epidícticas con sus dos orientaciones, de elogio y de censura. Esto se debe a que son discursos que no solo necesitan cohesionar a su auditorio sino también movilizarlo en torno a determinados objetivos de ruptura del orden establecido, para lo cual despiertan la indignación frente a situaciones que rechazan o el entusiasmo respecto de los logros. Ejemplo de esto último puede ser el siguiente segmento de un discurso de Chávez (9/12/2012), en el que domina la reiteración valorativa: “Arroz, arroz y más arroz. Miren cómo sale el arroz, una cascada, una catarata de arroz, del mejor arroz del mundo” (cit. en Arnoux, 2017).

Emmanuelle Danblon (2002), en relación con los géneros epidícticos tradicionales, señala que contrariamente a lo que sucede en los otros géneros, la justificación se presenta bajo el modo icónico o indicial: el orador hace como si la virtud o el vicio se presentaran directamente al auditorio. En ese sentido, Perelman afirma que la amplificación tiene como efecto volver presente a la conciencia el objeto del discurso. Y Dominicy (1996), por su parte, plantea que “tiende a hacernos ‘reconocer’ bajo aspectos singulares, ‘naturalezas’ o ‘modelos’ estables”, en cierta medida, prototipos; y experimentamos placer, o emoción, “cuando ese proceso de evocación crea la ‘presencia’ (es decir, la activación en nuestra conciencia) de ciertas categorías o ciertos valores”. Y agrega que “el orador epidíctico hace ‘reconocer’ a su auditorio tipos humanos altamente valorizados o altamente desvalorizados, valores comúnmente admitidos o comúnmente rechazados, y es este ‘reconocimiento’ el que a través de la evocación provoca una intensidad de la adhesión o del rechazo”.

Aristóteles había ya subrayado que el objetivo del género deliberativo era lo útil y lo perjudicial; el del género forense, lo justo y lo injusto; y el del género epidíctico, lo bello y lo feo. En relación con lo epidíctico, Danblon (2002) destaca que tiene la extraña propiedad de que el orador y el auditorio no consideran el mismo objeto. El orador tomaría por objeto de su discurso la belleza o la fealdad de determinadas acciones (lo que testimonia su carácter ético); pero el auditorio juzgaría la belleza o la fealdad del discurso en sí, es decir, el talento del orador (lo que evidencia una preocupación estética). Habría, entonces, un doble objetivo ético y estético. El locutor se ubica en un lugar de autoridad moral que juzga éticamente el objeto de la demostración y el auditorio actúa fundamentalmente como un espectador que asiente y que juzga al sujeto que lo profiere (por la dimensión estética de la realización). Esto último se debe a que en lo epidíctico se acentúa la “función poética” del lenguaje, mostrándose la proximidad con la prosa literaria. Su característica discursiva central es, como anticipamos, el uso constante de la amplificación, es decir, del abanico de estrategias discursivas que operan por expansión, comparación, repetición, acumulación, énfasis o gradación, por la presencia de anécdotas y ejemplos impactantes y de un léxico que implica una valoración exagerada que aumenta o disminuye en algún sentido al objeto. La amplificación reúne diversos procedimientos discursivos que tienden a la “iluminación” (Grize, 1990), ya que conducen al oyente-lector a inferir un juicio de valor, no solo a aceptar una representación sino a adherir a ella. Un fragmento de Sarmiento, que construye una representación de la barbarie y que tiende a despertar la indignación, ilustra muchos de estos procedimientos⁴:

Quiroga, el terrible Gengis Kan de nuestra historia, paseó dos veces por estas calles las lanzas chorreando de sangre heroica de este pueblo; y abandonándose a los furores de sus instintos salvajes, convirtió la guerra en vandalaje, matanzas y saqueo, como en los tiempos más negros de la historia humana. [...] Las matronas eran afrentadas, los ciudadanos, azotados por las calles; y seiscientas carretas cargadas de botín llevaron a vender a Buenos Aires el fruto del saqueo de tiendas y almacenes, curtiembres y saladeros, el dinero arrancado por el terror de los suplicios y las joyas y vajillas de las familias.

Que el segmento parta de una metáfora en presencia muestra la importancia de las figuras retóricas en este tipo de discursividad. A ellas se ha dedicado la tradición retórica

⁴Sobre los discursos epidícticos en los últimos años de Sarmiento, ver Arnoux (2012).

estableciendo catálogos muy detenidos. Amossy (2012: 241), si bien reconoce el interés de designaciones y definiciones, plantea que las figuras son formas verbales de las cuales hay que estudiar el valor argumentativo en contexto: “Solo el uso que se hace de ellas en el transcurso de una interacción argumentativa singular les confiere su peso y su impacto”. Y sostiene a modo de hipótesis que determinados géneros utilizan ciertas figuras más que otras en función de su rendimiento en el cuadro interactivo en cuestión.

Nos referiremos a algunas figuras que son explotadas en la amplificación epidíctica. Así, Marc Angenot (1982) va a incluir algunas figuras, habituales en este tipo de procedimiento, en lo que considera la modalización enfática de la aserción. Por ejemplo, la preterición, la interrogación retórica y la acumulación sinonímica.

Por la preterición, se atrae la atención sobre un objeto simulando no detenerse; tiene una función eminentemente polémica: *No diré... ni me referiré a... ni recordaré... Pasaré por alto... dejaré de lado.*

Por la interrogación retórica, se pretende hacer asumir al lector la aserción, se incita a una respuesta, pero no se la da directamente: *¿Hay algo más bochornoso que diputados agrediéndose, injuriando al adversario, subiéndose a las mesas, gritando al presidente de la asamblea?*

La acumulación sinonímica es la acumulación de expresiones que el texto en algunos casos presenta como sinónimas, y que producen un *in crescendo* de la emotividad que se busca despertar. Por ejemplo, la indignación a partir de esta serie: *¿Hasta cuándo soportaremos la farsa democrática, el elogio mentiroso a la participación y el diálogo, las falsas expresiones bienpensantes de políticos gerenciales, el feroz neoliberalismo disfrazado de virtudes cívicas?* Las expresiones que se acumulan pueden ser correferenciales.

Quintiliano (1944 [95]: libro 8º, cap. 4º) lo había ilustrado con un ejemplo de Cicerón: *Estaba presente el carcelero, el verdugo del pretor, la peste y el azote de los aliados y ciudadanos romanos; esto es, el lictor Sextio.* En el polo del elogio encontramos esta frase de presentación de Fidel Castro: *[...] dejó con ustedes a Fidel Castro, el hermano presidente, el insigne luchador, el guerrillero de la Sierra Maestra, el Libertador de Cuba, el maestro y padre de todos nosotros* (Chávez, 21/7/2006, cit. en Arnoux, 2017).

Los tratadistas asocian también la amplificación con figuras como la racionación y la hipérbole. La primera impulsa fáciles inferencias: *No sabía ni lo que cobraban los jubilados. Sabemos lo que nos puede deparar su proyecto de ley.* En cuanto a la hipérbole, es considerada la figura que expone en forma más neta la exageración y el énfasis: *No hay nada*

más horroroso, más canalla, más vil, más fuera de toda ley moral que atacar a los más débiles.

Lo epidíctico muestra, así, los distintos modos de alcanzar la amplificación y cómo las figuras que la retórica ha registrado insistentemente pueblan este tipo de discurso. Asimismo, pone en primer plano la articulación de lo axiológico y lo emocional, que hemos tratado en diferentes momentos de este recorrido.

Bibliografía

Amossy, Ruth (2008), “Dimension rationnelle et dimension affective de l’ethos”, en M. Rinn (ed.), *Émotions et discours. L’usage des passions dans la langue*. Rennes: Presses Universitaires de Rennes, pp. 113-125.

Amossy, Ruth (2012), *L’argumentation dans le discours*, París: Armand Colin.

Amossy, Ruth (2015), “La place de l’influence et de la persuasion dans l’analyse du discours”, en Jean-Claude Soulages (dir.), *L’analyse de discours. Sa place dans les sciences du langage et de la communication. Hommage à Patrick Charaudeau*, Rennes: Presses Universitaires de Rennes.

Angenot, Marc (1982), *La parole pamphlétaire*, París: Payot.

Aristóteles (1953 [329-323? a.C.]), *Retórica*, Madrid: Centro de Estudios Constitucionales.

Arnoux, Elvira N. de (2012), “Discursos epidícticos y homenajes en los últimos años de Sarmiento”, en Adriana Amante (dir.), *Sarmiento*, Volumen IV de la *Historia Crítica de la Literatura Argentina*, Buenos Aires: Emecé, pp.579-602.

Arnoux, Elvira N. de (2017), “Hugo Chávez: los modos discursivos de conmover, movilizar y encauzar en el último tramo de su gobierno”, Universitätsverlag Winter Heidelberg (en prensa).

Avendaño, Joaquín de (1885 [1844]), *Elementos de gramática castellana precedidos de unas ligeras nociones de lingüística y seguidos de algunas de literatura, retórica y poética*, novena edición, corregida, aumentada y reformada por el autor, Madrid: Librería de Hernando.

Bally, Charles (1951 [1909]), *Traité de stylistique française*, Ginebra: Librairie Georg & Cia S. A; París: Klincksieck.

Boudon, Raymond (1994), *The art of Self-Persuasion*. Cambridge: Polity Press.

Charaudeau, Patrick (2000), “Une problématique discursive de l’émotion. A propos des effets de pathémisation à la télévision”. En C. Plantin, M. Doury y V. Traverso (eds.), *Les émotions dans les interactions*. Lyon: Presses Universitaires de Lyon.

- Charaudeau, Patrick (2008), “Pathos et discours politique”, en Michael Rinn (ed.), *Émotions et discours. L’usage des passions dans la langue*, Rennes: Presses Universitaires de Rennes, pp. 49-58.
- Copi, Irving (1986), *Introducción a la lógica*. Buenos Aires: Eudeba.
- Danblon, Emmanuelle (2002), *Rhétorique et rationalité*, Bruselas: Editions de l’Université de Bruxelles.
- Declercq, Gilles (1993), *L’art d’argumenter. Structures rhétoriques et littéraires*, París: Editions Universitaires.
- Di Stefano, Mariana y María Cecilia Pereira (2018), “De buitres, holdouts y acreedores: selección léxica e ideología lingüística en el diario *La Nación* en el tratamiento del conflicto por el pago de la deuda externa argentina”, en Arnoux, Elvira N. de y Roberto Bein (eds.), *Peronismos: ideologías lingüísticas y políticas del lenguaje*. Buenos Aires: Biblos. En prensa.
- Dominicy, Marc (1996), “Le genre épideictique: une argumentation sans questionnement?”, en Corinne Hoogaert (dir.), *Argumentation et questionnement*, París: Presses Universitaires de France.
- Eggs, Ekkehard (1999), “*Ethos* aristotélicien, conviction et pragmatique moderne”, en Ruth Amossy (ed.), *Images de soi dans le discours*, Lausana y París: Delachaux y Niestlé, pp. 31-59.
- Eggs, Ekkehard (2008), “Le *pathos* dans le discours – exclamation, reproche, ironie”, en Michael Rinn (ed.), *Émotions et discours. L’usage des passions dans la langue*. Rennes: Presses Universitaires de Rennes, pp. 291-320.
- Fontanille, Jacques (1998), *Sémiotique du discours*. Limoges: PULIM.
- Gil de Zárate, Antonio (1842), *Manual de literatura. Principios generales de poética y retórica*, Madrid: Boix Editor.
- Grize, Jean-Blaise (1990), *Logique et langage*, París: Ophrys.
- Kerbrat-Orecchioni, Catherine (1986 [1980]), *La enunciación. De la subjetividad en el lenguaje*, Buenos Aires: Hachette.
- López, Vicente Fidel (1845), *Curso de Bellas Letras*, Santiago: Imprenta del Siglo.
- Micheli, Raphaël (2014), *Les émotions dans les discours*, Lovaina: De Boeck & Duculot.
- Munárriz, José Luis (1815), *Compendio de las lecciones sobre la retórica y bellas letras de Hugo Blair*, Madrid: Imprenta de Ibarra.
- Perelman, Chaïm y Lucie Olbrechts-Tyteca (1970), *Traité de l’argumentation. La nouvelle rhétorique*, Bruselas: Editions de l’Université de Bruxelles.

- Plantin, Christian (1996), *La argumentación*. Barcelona: Ariel.
- Plantin Christian, Marianne Doury y Véronique Traverso (2000), *Les émotions dans les interactions*, Lyon: Presses Universitaires de Lyon.
- Plantin, Christian (2011), *Les bonnes raisons des émotions*, Berna: Peter Lang.
- Plantin, Christian (2016), *Dictionnaire de l'argumentation*, “Émotion: la construction argumentative de l'émotion”, “Ethos (I), (II) y (III)”, “Pathos: de preuve à fallacie”, Lyon: ENS Éditions.
- Quintiliano, M. Fabio (1944 [95]), *Instituciones oratorias*, Buenos Aires: Joaquín Gil Editor.
- Scherer, Klaus (2005), “What are emotions? An how can they be mesured?”, *Social Science Information*, N° 44, pp. 695-729.