El ethos discursivo: valores, razones y emociones como efectos de discurso.

MARÍA CRISTINA MARTÍNEZ SOLÍS

Universidad del Valle

Artículo Tomado de: Revista Latinoamericana de Estudios del Discurso.
volumen 15 número 2 2015. Pp139-157
http://www.comunidadaled.org/?p=671

RESUMEN. En este artículo nos ocuparemos, en el marco del modelo de la dinámica social enunciativa (Martínez 2013) de la construcción discursiva del sujeto en términos de dimensiones: ética, emotiva y racional. La reflexión teórica parte de las llamadas pruebas aristotélicas ethos, pathos y logos, para insistir, en su construcción como efectos de discurso. Comparamos Ethos de costumbre y Ethos discursivo y optamos por el discursivo, como propone Aristóteles. Además, cuestionamos el uso del Logos-razón como una de las pruebas discursivas, puesto que el logos no es sólo razón, el logos es el enunciado mismo, donde se construye de manera integral o preferencial la imagen del sujeto (el ETHOS) en términos de valores (ethos), emociones (pathos) y razones (ratio). La hipótesis subyacente es que el discurso y su unidad, el enunciado, tienen un papel central en el proceso de construcción de los sujetos.

PALABRAS CLAVE: *ethos discursivo, valores, emociones y razones, efectos de discurso, dinámica social enunciativa*

RESUMO. Neste artigo, discutiremos, no quadro do modelo de dinâmica social enunciativa (Martínez 2013), a construção discursiva do sujeito em termos de dimensões: ética, emotiva e racional. A reflexão teórica parte das chamadas evidências aristotélicas ethos, pathos e logos, para insistir, na sua construção, nos efeitos do discurso. Comparamos o Ethos habitual e o ethos discursivo e optamos pelo discursivo, como proposto por Aristóteles. Além disso, questionamos o uso do logos-razão como teste discursivo, já que o logos não é só razão, o logos é o enunciado em si, onde é construída, de um modo integral ou preferencial, a imagem do sujeito (o ETHOS) em termos de valores (ethos), emoções (pathos) e razões (ratio). A hipótese subjacente é que o discurso e sua unidade, a enunciação, têm um papel central no processo de construção dos sujeitos.

PALAVRAS-CHAVE: ethos discursivo, valores, emoções e razões, efeitos de discurso, dinâmica social enunciativa

ABSTRACT. In this article, we study the discursive construction of the subject in terms of three dimensions: ethical, emotional and logical, within the framework of the Socio- -enunciative Dynamics Model (Martínez 2013). The theoretical insight comes from the Aristotelian proofs ethos, pathos and logos. We focus particularly on the construction of the subject as effects of discourse and the discussion concerning ethos of custom and ethos of discourse. We opt for the ethos of discourse, as suggested by Aristotle. We also question the logos-reason as a discursive proof. Logos is not only reason, logos is the utterance itself, which constructs the image of the subject (ETHOS) in an integrated or preferential way, in terms of values (ethos), emotion (pathos) and reason (ratio). The underlying hypothesis is that discourse and its unit, the utterance, play a central role in the construction of subjects.

KEYWORDS: discursive ethos, values, emotions and reasons, effects of discourse, socioenunciative dynamics

Introducción

Este artículo tiene como propósito divulgar los avances del modelo de *dinámica social enunciativa* (en adelante DSE, Martínez 2013, 2015) en relación con la construcción discursiva del sujeto –el ethos– en términos de tres dimensiones: *ética, emotiva y racional*. Partimos de una opción teórico-metodológica que considera las denominadas pruebas aristotélicas, *ethos, pathos y logos*, como efectos de discurso.

La reflexión sobre la polémica entre *el ethos* referencial y el ethos *discursivo* (Eggs 1999, Amossy 1999) y nuestra opción al respecto viene apoyada por la presentación suscinta, en la primera parte, de los presupuestos teóricos de la DSE (Martínez 2013, 2015), en los que se destacan las nociones de género discursivo y de contexto integrado en el enunciado, vistas desde una perspectiva socio-enunciativa. Estos presupuestos permiten también, en la segunda parte, hacer un cuestionamiento sobre la noción de *logos*, considerado como tercera prueba, además del *ethos* y el *pathos*, para orientar hacia la necesidad de retomar la *razón* como prueba e insistir en *el logos* como enunciado, como el escenario discursivo donde se construyen las tres dimensiones del sujeto: ética, emotiva y racional. Esta reflexión sobre el enunciado (o logos), como escenario discursivo, y sobre las pruebas, como efectos de discurso, posibilita la proyección del modelo, para mostrar la manera en que se construye el sujeto en términos de *ethos*, y cuáles son los procedimientos discursivos privilegiados que permiten dar cuenta de la imagen del sujeto en sus dimensiones. Como veremos más adelante, tanto las tonalidades como las dimensiones son vistas desde esta mirada socio-histórica y cultural del enunciado como efectos de discurso. Avanzaremos en la construcción del modelo de dinámica socio-enunciativa, profundizando en las reflexiones acerca de las dimensiones y su relación con la retórica.

1. La dinámica social enunciativa. Presupuestos

El interés es hacer una aproximación socio-enunciativa desde una *perspectiva* histórico y cultural a los géneros discursivos en el marco de la dimensión dialógica bajtiniana. Se trata de un modelo teórico-metodológico para el análisis de los discursos que denomino *dinámica social enunciativa* (DSE, Martínez 2013, 2015).

Se busca, en primer lugar, hacer énfasis en el proceso de dialogización interna que se realiza en el enunciado el cual permite proyectarse hacia la explicación de la manera como la experiencia social externa se transforma en experiencia simbólica y del papel que la interacción verbal y su unidad, el enunciado, tiene en este proceso. Así, tanto la situación de comunicación como la situación de enunciación están integradas de manera simultánea en el enunciado. Se establece un balance entre, por un lado, las relaciones de fuerza social entre los sujetos discursivos, lo que da cuenta de las relaciones de simetría y asimetría entre las voces responsables y co-responsables del enunciado y el tema privilegiado y, por el otro, entre los procedimientos discursivos de control del distanciamiento o la lejanía entre los sujetos que permiten evidenciar las imágenes de aliados, oponentes o testigos, así como de las dimensiones que se asumen.

He partido de cuatro presupuestos teóricos básicos que mencionaré a continuación. Los tres primeros están relacionados con la dimensión dialógica bajtiniana, el cuarto con la

búsqueda de explicación que inquietaba a Bernstein sobre la manera como las prácticas sociales se transforman en prácticas simbólicas:

1. El punto de partida es la relación entre las prácticas sociales y los usos del lenguaje para dar explicación a la noción de género discursivo desde una perspectiva socio-histórica. Destacamos la categoría más general de *Esferas de intercambio* y su relación con *los usos del lenguaje*, lo que permite dar una cierta estabilidad al género discursivo. No inventamos géneros cada vez que hablamos, no podríamos comunicarnos; hablamos en el marco de los géneros discursivos existentes en una comunidad y los instituimos en el momento de producir un enunciado en una práctica social dada. Pero sí construimos diversas imágenes en el marco de un mismo género discursivo. Los cambios en los géneros se realizan en la medida en que cambian las prácticas sociales, en la medida en que las esferas de intercambio varíen en las sociedades al igual que los usos del lenguaje que los representan.
2. Otro aspecto es el enunciado como unidad de análisis del discurso y del género discursivo donde se integran tanto las nociones de intersubjetividad como de *contexto integrado*. Así, todo enunciado no solamente pone en escena dos sujetos sino que con ellos se integran sus voces como representantes socio-institucionales o voces responsables de un género discursivo particular, con sus relaciones de simetría y asimetría, sus emociones, valores y razones, aspectos que se evidencian en los procedimientos discursivos utilizados. Es decir, el contexto se impregna en el enunciado como su parte semántica. El enunciado es un lugar de encuentro de voces, de relaciones, de razones, de emociones y de valores: un encuentro de sujetos discursivos (Bajtín 1989 [1934]).
3. La diferenciación entre sujeto empírico y sujetos discursivos retomada por Ducrot (1986) y particularmente aquella *entre los sujetos discursivos* Locutor y Enunciador que rompe con la unicidad del sujeto y permite ver la polifonía en el enunciado, es un punto de partida importante para poder integrar en el enunciado también la Situación de Comunicación y su Locutor como "voz responsable" del género discursivo. Así, no sólo la Situación de Enunciación es vista como proceso interiorizado en el enunciado. El enunciado es un diálogo interiorizado en dos planos que se realizan interna y simultáneamente: La situación de comunicación y la situación de enunciación. Insisto, ninguna de ellas es externa al discurso; por el contrario, son construidas en el discurso, en los límites del género discursivo que se instituye en el momento de su producción.

Las categorías ya propuestas de Locutor, Interlocutor y Tema en la Situación de Comunicación en este modelo de análisis se proyectan hacia las de Enunciador, Enunciatario y Tercero en la Situación de Enunciación. La categoría de *Locutor* permite reconocer *la legitimidad* en tanto que *voz responsable* del género discursivo, la de *Enunciador* permite reconocer los procedimientos discursivos utilizados en la construcción de *la credibilidad* a través de las imágenes privilegiadas o los puntos de vista desarrollados. Las dos situaciones de Comunicación y de Enunciación se realizan simultáneamente y son de carácter discursivo, son construidas en el enunciado o los enunciados de un género discursivo particular.

4. Un cuarto punto tiene que ver precisamente con la inquietud de Bernstein (1994 [1974] por explicar como lo externo se convierte en interno y nuevamente permite observar lo externo. Es decir, una explicación a *la manera como* las prácticas sociales se transforman en prácticas simbólicas. En este punto la noción de enunciado mencionada es fundamental pues permite ver el contexto integrado en el enunciado, así *las prácticas sociales* relacionadas desde una mirada puramente social con las relaciones de poder y la división social de trabajo, se ven aquí, *desde una mirada socio-enunciativa*, interiorizadas a partir de la Situación de Comunicación, por medio del Locutor, voz responsable y el Interlocutor, voz co-responsable y, en el marco de un género discursivo particular. Los mecanismos de aproximación entre los sujetos que dan cuenta del *control simbólico* estarían relacionados, desde esta mirada socio-enunciativa, con la Situación de Enunciación donde se muestran los procedimientos discursivos utilizados para establecer grados de cercanía y lejanía de los sujetos entre sí, entre sus opiniones, entre sus valores y entre sus emociones. *Las prácticas sociales y el control simbólico* se instituyen en el enunciado en el marco de un género discursivo, de un contrato socio-enunciativo particular, e insisto, los dos planos son discursivos. El enunciado como unidad de análisis del discurso es el elemento funcional que permite tal proceso e incide en los procedimientos de interiorización de la cultura. Una muestra de ello son los llamados códigos restringidos y elaborados[1] Considero que la mirada socio-enunciativa que se propone en la DSE puede ofrecer una explicación a este proceso de interiorización de las prácticas sociales como géneros discursivos a través de los enunciados que las evidencian. La Situación de Comunicación permite la explicación de las relaciones de fuerza social entre los sujetos en términos de voces, la Situación de Enunciación de los procedimientos de demarcación o delimitación, de los procedimientos discursivos y argumentativos de aproximación y de lejanía entre ellos, de lo que Bernstein (1994 [1974] llama el control simbólico. En el modelo, las relaciones de fuerza social no son externas, se construyen discursivamente en la Situación de Comunicación a través del Locutor como voz responsable del género y el Interlocutor como voz co-responsable así como también los puntos de vista y las imágenes de los sujetos en la Situación de Enunciación.

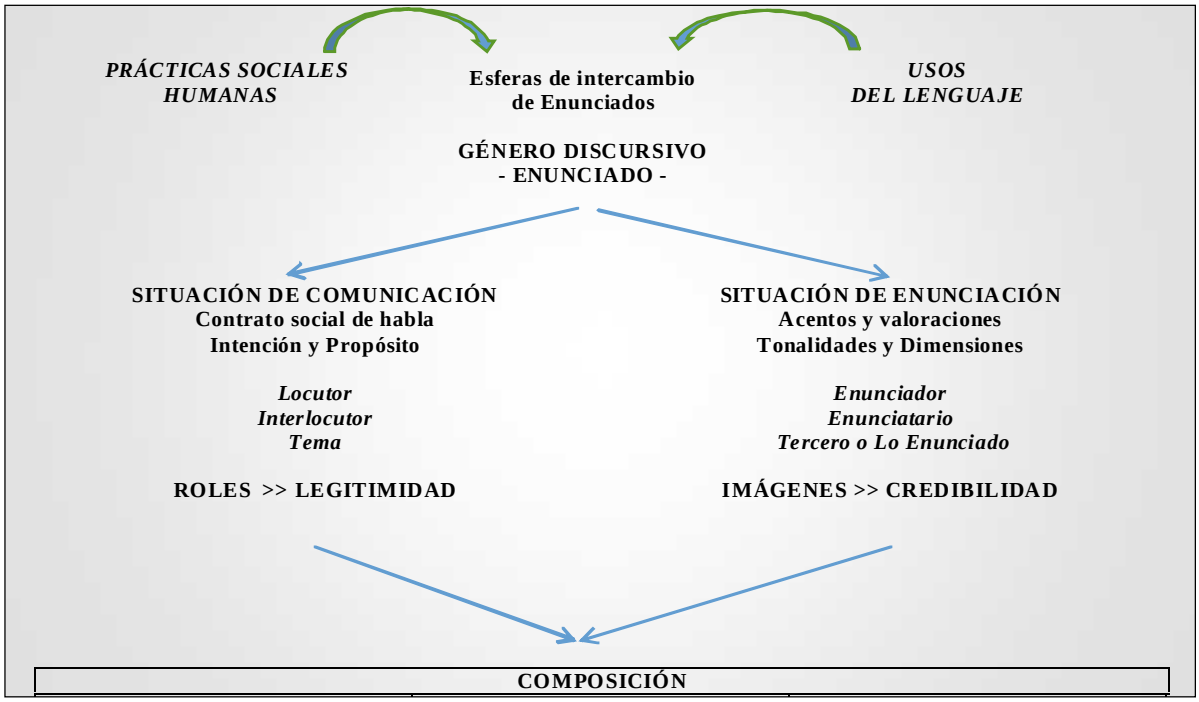

Gráfico 1: Representación diagramática del modelo de DSE

Los presupuestos anteriores nos permiten mantener el hilo argumentativo en relación con la noción de *ethos* aristotélico como efecto de discurso y el papel del *logos* como enunciado, que abordaremos en el siguiente apartado.

2. Las pruebas aristotélicas

2.1. EL PODER PERSUASIVO DE LAS PRUEBAS

Antes de hacer su propuesta metodológica sobre las técnicas del poder persuasivo de un discurso, Aristóteles, en el Libro I de *La Rhétorique* (Aristó- teles 1991 [329-323 a.c]) inicia con una analogía entre dialéctica y retórica y enfatiza, en esa competencia común que tenemos todos los hablantes, una competencia que no necesita de una ciencia en especial, que no pertenece a un género discursivo particular, pero de la que todos participamos: todos cuestionamos o sustentamos una tesis, todos nos defendemos y acusamos, pero, él advierte, algunos lo hacen sin ningún método y otros en cambio lo han logrado por la costumbre (Rhét. I, 1354a:16), por la experiencia discursiva diríamos actualmente. No podemos más que inferir que es del *lenguaje como discurso* de lo que aquí se trata.

Lo anterior le permite a Aristóteles concluir que es necesario proponer un método o técnica de persuasión discursiva, no sin antes hacer una crítica a sus antecesores, compiladores de técnicas discursivas, por centrarse en aspectos externos relacionados con las partes del discurso y no con las pruebas propiamente técnicas o discursivas (Rhét. I, 1354b:18) y continúa:

> Es claro que la retórica no pertenece a un género en particular, la retórica es como la dialéctica…, pero ella es útil y su función no es la de persuadir, *sino la de ver cuáles son los medios de persuasión que comporta cada tema* (MT[2],2 Rhét. I, 1355b: 21).

Aristóteles define entonces la retórica por la función que tiene de *identificar los procedimientos discursivos de persuasión* en relación con un asunto particular y no con un género específico[3]. La retórica trata de la técnica del discurso, del arte del discurso que está relacionado con todos los géneros y que "se basa en tres elementos constitutivos para todo discurso: quien habla, el asunto del cual se habla y aquel a quien se habla" (Rhét. I, 1358b:30).

Aristóteles propone además la distinción de dos tipos de pruebas, las *extrínsecas* y las **intrínsecas**, términos que hemos tomado de Reboul (2001: 61). Las primeras se refieren a la utilización de argumentos basados en datos tomados del entorno externo al discurso como, por ejemplo, datos de testigos, de confesiones bajo tortura, de documentos o escritos. Las segundas son técnicas que el Orador, en nuestro caso el Locutor, construye en su discurso.

Son *las pruebas intrínsecas (o técnicas*) las que van a hacer parte de la propuesta metodológica de Aristóteles. El Estagirita insiste en que es en el discurso donde se construye la persuasión y esto se realiza a partir de tres tipos de procedimientos:

Las pruebas construidas *por medios discursivos* son de tres tipos: las primeras tienen que ver con el carácter del orador; las segundas con la manera como se predispone al auditorio; las terceras con el mismo discurso, cuando demuestra o parece demostrar (MT, Rhét. I, 1356ª: 22)

Tenemos entonces que las pruebas aristotélicas son de naturaleza discursiva y tienen que ver precisamente con la problemática del sujeto en el discurso. Las pruebas se construyen a través de diversos procedimientos estratégicos para lograr un discurso persuasivo: se persuade por el carácter, dice Aristóteles, cuando en el discurso se presenta un orador digno de fe, se muestra bueno e inspira confianza. El carácter, la confianza, es decir *el ethos*, debe ser un efecto del discurso y no una opinión preconcebida sobre el orador (Rhét. I, 1356a: 23). El carácter del orador es considerado como la más eficaz de las pruebas. La construcción discursiva de la confianza se establece como un punto fundamental en el proceso de persuasión. El ethos aristotélico es de naturaleza discursiva, intrínseca, no extrínseca. Aunque la palabra orador, nos remita a un sujeto referencial, el ethos del que está hablando es discursivo, interno al discurso, es un efecto de discurso, construido con procedimientos discursivos.

La persuasión se logra por la manera como discursivamente se predispone al auditorio a través de las pasiones o emociones (*el pathos).* Los juicios no se perciben de la misma manera si, por los efectos del discurso, se construye un auditorio ligado a la amistad o el odio, la molestia o el placer. Aristóteles establece aquí una relación estrecha entre las razones y las emociones, advirtiendo que las demostraciones lógicas no son suficientes para lograr un efecto persuasivo. Hace falta tener en cuenta al auditorio en el discurso. La persuasión se logra por el discurso mismo *(el logos)* cuando en él se destacan lo verdadero y lo verosímil de lo que un caso comporta como persuasivo.

2.1.1. El ethos aristotélico

Retomando, el *ethos* aristotélico es de naturaleza discursiva y tiene gran importancia en el proceso de persuasión: Se persuade por el carácter cuando el discurso se realiza de tal manera que hace que el orador sea digno de fe, porque las personas honestas nos inspiran una mayor confianza y de manera más rápida sobre los asuntos generales, y, una entera confianza sobre los que no ofrecen certitudes y dejan alguna duda. Pero *es preciso que esta confianza sea el efecto del discurso* y no se base en una opinión o prevención sobre el carácter del orador (MT, Rhét. I, 1356a: 22-23)

Con estas palabras Aristóteles toma distancia de algunos de sus predecesores que insistían en la importancia del prestigio moral del orador empírico, referencial en el momento de hablar y de otros que desconocían (no querían reconocer) totalmente la incidencia de un ethos honesto en la construcción discursiva de la persuasión. Retoma la diferencia que establece entre pruebas técnicas –intrínsecas– y pruebas extratécnicas –extrínsecas– e insiste en su opción por la construcción discursiva del *ethos.*

En el libro II de la *Rhétorique,* Aristóteles amplía la noción de *ethos* definiendo la confianza así:

> En cuanto a los oradores, estos *inspiran confianza* por tres razones, las únicas, aparte de las demostraciones que determinan nuestra creencia, son: *la prudencia, la virtud y la benevolencia*. Si los oradores alteran la verdad hablando o aconsejando sobre un asunto particular es por todas estas razones al tiempo o por una de ellas (la prudencia, la virtud y la benevolencia): si les falta prudencia, su opinión será errada; pueden pensar de manera apropiada pero se callan por maldad; son prudentes y honestos pero no son considerados y entonces conociendo lo más conveniente no lo aconsejan. Así entonces, si el orador parece tener todas estas cualidades, él inspira confianza a todos aquellos que lo escuchan (MT, Rhét. II, 1378ª:108).

La construcción discursiva de la confianza por parte del orador, desde la perspectiva aristotélica, implica la toma en consideración de la simultaneidad de estas tres dimensiones del sujeto en el discurso, de una construcción integral del sujeto. Sin embargo, los procedimientos discursivos, para construir la imagen de prudencia y honestidad, dice Aristóteles, se deben deducir de nuestras distinciones relativas a las virtudes.

En el marco del Análisis del Discurso, el *ethos* ha tenido su resurrección – retomando la idea de Bajtín sobre el cronotopos, en el sentido en que las ideas renacen en el tiempo. Entre los estudiosos del *Ethos* en las actuales ciencias del lenguaje, se destacan Ducrot (1984), Maingueneau (1999), Eggs (1999, 2000), Goffman (1973, 1983), Charaudeau (2005, 2009), Plantin (2000), Amossy (1999, 2010), Woerther (2007). Eggs (1999) analiza los diferentes términos utilizados por Aristóteles en relación con el *ethos* y sus virtudes y propone una nueva traducción ajustada desde la comprensión que él hace de todo el libro sobre la Retórica, y es ésta la que aquí acogemos:

> los oradores inspiran confianza (a) si sus argumentos y sus consejos son *competentes, razonables y deliberados*, (b) si son *sinceros, honestos y equitativos* y (c) si muestran *solidaridad, consideración y amabilidad* hacia sus auditorios. (Eggs 1999:41).

Eggs (1999) es un aliado con el punto de vista aristotélico dado que insiste en la característica procedimental o discursiva del *ethos* y amplía la definición para responder a las réplicas con orientación manipulatoria que se le querían dar a Aristóteles en algunas traducciones de la Retórica, y, demuestra que lo que él afirma es que “un orador competente deberá acudir a procedimientos discursivos que le permitan construir de él una imagen de honestidad y sinceridad para que lo verdadero y lo justo se impongan” (Eggs 1999: 43). El *ethos*, el carácter, es para Aristóteles la más importante de las pruebas (Rhét. I, 1356a: 23) y destaca la justicia y la prudencia como sus virtudes esenciales (Éth. VI).

2.1.1.1. ¿Ethos discursivo o ethos previo?

Desde la antigüedad se viene dando la dicotomía entre el e*thos previo o ethos empírico*, referencial, el de las pruebas extrínsecas, el de los hábitos, el relativo a las costumbres, al que se designa el carácter como tipo social, y el *ethos discursivo*, el de las pruebas intrínsecas que engloba la construcción del sujeto en términos de actitudes y virtudes como la honestidad, la solidaridad y la razonabilidad o prudencia. Los estudiosos del *ethos* han asumido esta dicotomía de diferentes maneras: Amossy (1999, 2010), una de las investigadoras que con mayor rigurosidad ha abordado la problemática del *ethos*, aboga por la toma en cuenta no sólo del *ethos* discursivo sino también de un *ethos* previo, un *ethos* referencial y se apoya para ello en los cuestionamientos que desde la sociología hacen Bourdieu (1982) y Austin (1962), diciendo que la acción que ejerce un orador sobre su auditorio no es de orden lingüístico sino social y su autoridad no depende de la imagen de sí mismo que produce en el discurso, sino de su posición social y sus posibilidades de acceso a la palabra oficial, ortodoxa, legítima (Bourdieu 1982: 107). Esta propuesta va, por supuesto en contravía de la mirada al sujeto como construcción discursiva.

Eggs (1999), por su parte, insiste en la importancia de la simultaneidad de las características del *ethos*, con el fin de elucidar la problemática, y manifiesta que para lograr aconsejar lo verdadero y lo justo y a la vez inspirar confianza, es necesario mostrarse, aparecer y ser percibido como competente, razonable, equitativo, sincero y solidario en los procedimientos discursivos utilizados y propone entonces, la noción de *integridad discursiva y retórica* la cual ocurriría cuando, en una construcción discursiva persuasiva, un orador logra manifestar estas dos dimensiones. Veamos la siguiente citación:

> No podemos realizar el ethos moral sin realizar al mismo tiempo el ethos neutro, objetivo y estratégico…Estas dos caras del ethos constituyen en sí los dos elementos esenciales del mismo procedimiento: convencer por el discurso (Eggs 1999: 43)

Convencer por el discurso. Es en esta vía en la que nos encontramos cuando desde el modelo de Dinámica Social Enunciativa integramos en el enunciado tanto la Situación de Comunicación como la Situación de Enunciación y, los procedimientos discursivos darán cuenta de la construcción de los sujetos en estos dos planos del enunciado así como de los efectos persuasivos del discurso.

Recordemos que, de manera semejante, Ducrot (1984: 201), desde la teoría polifónica de la enunciación, basada en el estudio de Bajtín sobre la polifonía en Dostoievki, propone una diferenciación entre *Sujeto empírico* (SE) y *Sujeto discursivo* (SD) e insiste también en la importancia de los Sujetos Discursivos, al mismo tiempo que resalta la diferencia entre el Locutor, que representa la persona responsable del enunciado, y el Enunciador, cuya imagen se construye a partir del o los puntos de vista propuestos en el enunciado. Esta distinción permite cuestionar la unicidad del sujeto hablante. El sentido del enunciado sería el resultado de la confrontación o relaciones entre esos diferentes sujetos del enunciado, entre las diferentes voces y puntos de vista que en él se realizan (Ducrot 1984:16). Este autor es uno de los primeros en recontextualizar la noción de *ethos* en los estudios actuales sobre el discurso cuando dice:

> No se trata de afirmaciones vanagloriantes que el orador puede hacer sobre su propia persona en el contenido de su discurso, afirmaciones que al contrario podrían molestar al auditorio, se trata más bien de la apariencia que le confiere el enunciado, la entonación, cálida o severa, la escogencia de las palabras, de los argumentos... En mi terminología, diría que el *Ethos está estrechamente vinculado a L, al locutor como tal: y es porque L es la fuente de la enunciación que él se ve atiborrado de ciertas características que, inmediatamente, vuelven esta enunciación aceptable o chocante.* Lo que el orador podría decir de él, en tanto que objeto de la enunciación, concierne por el contrario (…) el ser del mundo, y no es este el que está en juego en la parte de la retórica de la que hablo (Ducrot 1984: 201).

Se establece claramente una primera diferenciación entre Sujeto empírico y Locutor, Sujeto discursivo. El sujeto empírico es el autor efectivo, el productor del enunciado, pero no es éste el foco de atención. Lo importante es la búsqueda de sentido a través de la identificación de los sujetos discursivos en el enunciado, del Locutor como presunto responsable del enunciado, al que se le atribuye la responsabilidad de la enunciación en el mismo enunciado y del Enunciador que se construye como imagen a partir del o los puntos de vista propuestos. La búsqueda del sentido de un enunciado estará entonces tras la pista de los diferentes puntos de vista controversiales o polifónicos que en él se construyen y la elucidación de las relaciones entre los diferentes sujetos. Se trata de una pluralidad enunciativa presente en el enunciado y, generalmente, implícita. La heterogeneidad discursiva es una característica esencial del enunciado. Vemos aquí también como en Bajtín, una coincidencia sobre la pluralidad del *ethos* y su importancia como efecto de discurso. Esta relación, Locutor-Enunciador como sujetos discursivos, es uno de los sustentos teóricos que permitió ver en el modelo de dinámica social enunciativa tanto la Situación de Comunicación como la Situación de Enunciación integradas en el enunciado, pero diversas y diferenciadas por la función que desempeñan (Martínez 2013).

2.1.2. El pathos en Aristóteles

Aristóteles destaca la importancia de los procedimientos discursivos persuasivos para lograr construir en el discurso una predisposición del auditorio. Para ello, dice, se acude a las pasiones y a las emociones, *al pathos.* "La persuasión es producida por la manera como se dispone al auditorio, *cuando a través del discurso se busca despertar una pasión*" (MT. Rhét. I, 1356a: 23).

Con un tono crítico, Aristóteles argumenta que ésta es precisamente una de las pruebas más utilizadas por los litigantes en los juicios, quienes por medio de procedimientos discursivos buscan resaltan las emociones para lograr influenciar a los jueces hacia una dirección, y, advierte que, por el contrario, en los litigantes hay un gran descuido en la construcción discursiva de los razonamientos y de las virtudes, de los valores, es decir, de las otras dos pruebas, o dimensiones. Es a partir de la toma en cuenta del auditorio y su construcción en el discurso que Aristóteles hace una primera clasificación de los géneros discursivos, en la acepción moderna. La meta o propósito del discurso dibuja, construye tres tipos de auditorio que responden a tres tipos de géneros discursivos característicos de la época:

> Es necesario que el auditorio sea espectador o juez y que siendo juez se pronuncie sobre el pasado o sobre el futuro; quien se pronuncia sobre el futuro es un miembro de la asamblea, quien se pronuncia sobre el pasado es un juez; quien se manifiesta en el presente sobre el talento de un orador, es un espectador. Hay entonces necesariamente tres géneros de discurso en la retórica: *el deliberativo, el judicial y el epidíctico (*MT, Rhét. I, 1358b:30).

El acto realizado y el propósito en la deliberación es el de aconsejar o desaconsejar con el propósito de mostrar, hacia el futuro, los asuntos útiles o perjudiciales para una comunidad. En el género jurídico, el litigante acusa o defiende en busca de lo justo o lo injusto, con base en acciones pasadas. En el epidíctico, el orador destaca lo bello o lo desagradable, con base en los eventos del momento, y por ello lisonjea, vanagloria o produce injurias (MT, Rhét.I, 1358b:31).

Aristóteles explica las características de cada uno de los géneros discursivos. En relación con el género deliberativo, hoy género político, insiste en la necesidad de conocer el interés que mueve los regímenes políticos para lograr argumentar y así poder persuadir y aconsejar en estos contextos específicos dado que las manifestaciones de soberanía difieren según la meta que busca cada uno.

> La meta de la democracia es la libertad; la de la oligarquía, la riqueza; la de la aristocracia, lo que concierne a la educación y las instituciones; (…) la de la tiranía, la salvaguardia del tirano… como las pruebas se construyen por medio del discurso no sólo demostrativo[4] sino ético (pues le damos confianza al orador porque muestra un cierto ethos, es decir cuando parece sincero o solidario o los dos), se debe entonces realizar procedimientos discursivos relativos a los caracteres propios de cada constitución (MT). (Rhét. I,1365b:56-57).

Vemos entonces que, para Aristóteles, el auditorio es también una construcción discursiva. Es en y por el discurso que se construye una cierta imagen del auditorio susceptible de lograr una empatía con un oyente específico, según el género discursivo en el que se enmarque el orador y el régimen político en el cual se encuentra. Se realizan ajustes y maniobras discursivas relativas a la toma en cuenta del género discursivo y de los propósitos con respecto al auditorio, de los regímenes políticos en los que se encuentra el orador y de los tópicos relacionados con la intención del orador y su propósito. Se trata de ajustes desde las prácticas socio-discursivas, pues la toma en cuenta de los caracteres es considerar aspectos como la edad, el género, los roles socio-institucionales y los regímenes, entre otros.

2.1.3. Las razones en Aristóteles

La persuasión no es solo resultado del carácter del orador (*ethos*) ni de la disposición del auditorio (*pathos*), sino también de las razones utilizadas para hacer destacar lo verdadero o plausible de un asunto particular.

Aristóteles insiste en que, como la dialéctica, la retórica busca encontrar los argumentos para evidenciar lo justo y lo verdadero y destaca la demostración como un procedimiento discursivo que se vale de silogismos, de máximas o de ejemplos. Se trata de procedimientos discursivos deductivos o inductivos. Aristóteles no utiliza el término *Logos* para designar los procedimientos discursivos basados en razonamientos, pero al igual que en las otras pruebas, insiste de manera reiterada en que es en el discurso donde se produce la persuasión y no fuera de él.

Esta tercera prueba, se expresa cuando en el discurso logramos destacar lo verdadero o verosímil de cada asunto que tratamos (Rhét I, 1356ª: 22) y para lograr un efecto de persuasión, utilizamos procedimientos discursivos de razonamiento.

Los juicios, los razonamientos tienen que ver con los tópicos o asuntos, los lugares comunes que se pueden encontrar en temas de física, de política, de derecho, de diferentes disciplinas: el más o menos, posible/imposible, universal/ particular, la grandeza (amplificación). Los más importantes

temas sobre los que deliberan los hombres y de los que relativamente aquellos que aconsejan tratan son: la guerra y la paz, la economía, la tenencia de tierras, la legislación, la importación, la exportación (Rhét. I, 1359b: 34).

En Aristóteles es claro que las tres pruebas se construyen en el discurso, puesto que se trata de procedimientos discursivos que construyen efectos de discursos para resaltar o responder a una de las tres pruebas o, de manera integral, a las tres.

2.2. Ethos, pathos y…logos?

En la *Retórica*, Aristóteles desarrolla los instrumentos de su método en el Libro II sobre los *Caracteres y las Virtude*s en el Libro III sobre *las Pasiones* y, ofrece otro libro dedicado a *los Tópicos*, los cuales invito a releer con una mirada discursiva.

Tres aspectos resaltamos en la propuesta Aristotélica: (i) *ethos, pathos y logos*, que son construcciones discursivas, son imágenes que se construyen sobre los sujetos. Se trata de procedimientos discursivos adecuados y pertinentes para el logro de una persuasión discursiva. Aristóteles toma opción por el sujeto discursivo más que por el sujeto empírico, referencial; (ii) la persuasión está relacionada con procedimientos de intersubjetividad en los que participan varios sujetos, pero en el que el papel del orador como sujeto discursivo es preponderante, en términos de ganar la confianza, la credibilidad del auditorio. La unicidad del sujeto está aquí cuestionada; no se trata de un solo sujeto referencial, ni lingüístico, sino de un sujeto que se muestra discursivamente de una cierta manera pero siempre en relación con otros sujetos. Se presenta una pluralidad de sujetos, y estos se construyen simultáneamente en y por el discurso persuasivo; (iii) *las pruebas intrínsecas* no son exclusivas de un género discursivo; son algo así como los principios de organización de todo discurso y por ello, la insistencia de Aristóteles en su importancia metódica para el logro de una competencia en el arte de la persuasión en el discurso.

Retomando nuestro argumento sobre la importancia del enunciado como unidad mínima y la construcción discursiva del sujeto, la propuesta aristotélica se ajusta a nuestro modelo de Dinámica Social Enunciativa en el sentido en que el Discurso y sus procedimientos se convierten en el eje que permite la construcción de sujetos, las propuestas de cambios y una gran gama de construcciones y procedimientos discursivos que van a variar de acuerdo al género, los regímenes en los que se manifiestan, los tipos de sociedades y por supuesto las ideologías, pero siempre se tratará de *la construcción de sujetos discursivos en el enunciado*. En este punto el modelo de DSE coincide con los planteamientos de Aristóteles al hacer énfasis precisamente en las pruebas que desde la retórica antigua él había destacado como fundamentales en el proceso de construcción de la persuasión. Identificar los diversos medios discursivos que se ofrecen en la construcción de cada una de ellas, que en nuestro caso serían las dimensiones del sujeto, se convierte en una de las competencias discursivas más elaboradas.

3. *La dinámica social enunciativa: tonalidades y dimensiones*

3.1. Valor de jerarquía y grado de intimidad

Desde la mirada bajtiniana, los sujetos discursivos se construyen en el enunciado en relación con una doble orientación social enunciativa (Todorov 1981[1926]: 213): el valor de jerarquía y el grado de intimidad entre los sujetos discursivos. El modelo de Dinámica Social Enunciativa se apoya en esta doble orientación social para ofrecer una explicación:

1) del valor de jerarquía en la Situación de Comunicación a través de las valoraciones que se evidencian entre las voces o roles socio-institucionales que éstas asumen en el enunciado dando cuenta así del distanciamiento jerárquico entre ellas (+/- autoridad), de la legitimidad de la Voz responsable del enunciado, el Locutor, de la identificación de la voz co-responsable representada en el Interlocutor y del Tema privilegiado por el enunciado. La identificación del propósito del Locutor con respecto al Interlocutor y de su intención con respecto al Tema permite clarificar el tipo de contrato social de habla y el género discursivo particular que delimita los enunciados (remito a Martínez 2013); El valor de jerarquía se prolonga hacia la Situación de Enunciación por medio de los actos de discurso –de habla– que en el modelo están agrupados en Tonalidades: intencional, predictiva y apreciativa, que retomaremos someramente en el siguiente apartado.
2) del grado de intimidad y de confianza construido en la Situación de Enunciación a través, esta vez, de las valoraciones basadas en el grado de distanciamiento amistoso entre los sujetos (+/- cercano) lo que se traduce en una imagen construida del otro, del Enunciatario o del Tercero, como Aliado, Oponente o Testigo y, de sí mismo, como un sujeto digno de ser creído. Se trata aquí entonces de la construcción complementaria del Ethos discursivo ya no en términos jerárquicos para dar cuenta de la legitimidad en el discurso sino en términos de confianza para dar cuenta de la credibilidad a través de procedimientos discursivos, de actos discursivos, de argumentos, de consejos y valoraciones que hacen de ese Ethos digno de ser escuchado o leído. En la búsqueda de la credibilidad del Ethos discursivo se despliegan procedimientos discursivos, modos de razonamiento y valoraciones que ofrecen una construcción discursiva del sujeto en términos de dimensiones: Ética –Axiológica–, Emotiva y Racional.

Tanto la situación de comunicación como la situación de enunciación son internas al enunciado y muestran la gran diversidad y complejidad enunciativas en el discurso. El reconocimiento de las diversas voces o sujetos discursivos que buscan la adhesión, la convicción o la incitación como efectos de discurso es el objeto del estudio del discurso como evidencia de prácticas sociales y culturales históricamente situadas.

Es precisamente en la *Situación de Enunciación* donde se construyen los efectos de discurso basados tanto en las relaciones jerárquicas que se establecen entre las voces socio-institucionales de la SC como, y sobre todo, en los grados de cercanía y lejanía, de

familiaridad y de formalidad que se construyen discursivamente entre ellas. La situación de enunciación dará cuenta de la gran dinámica y complejidad de relaciones entre los sujetos. Las imágenes de Aliados, Oponentes o Testigos se construirán a través de Tonalidades discursivas evidenciadas por los diversos actos de discurso (o de habla) construidos en el enunciado escrito u oral. Los tres tipos de *Tonalidades* (Martínez 2013) *–intencional, predictiva y apreciativa–* permiten analizar la imagen discursiva construida y determinar cuál es la dominante privilegiada, es decir, cuál es el tono social fundamental del discurso, el acento del discurso y cuáles son las variedades en las formas de manifestación típicas del enunciado. *La tonalidad intencional* evidenciará la valoración que el locutor realiza sobre sí mismo y se presenta con una imagen particular de Enunciador o presenta varios Enunciadores, se trata de la búsqueda de presentación de sí mismo en términos de legitimidad y de autoridad: los actos de discurso (o de habla) utilizados serán de tipo asertivo, comisivo o declarativo. *La tonalidad predictiva* evidenciará la valoración que el locutor realiza del Interlocutor en términos de Enunciatario: los actos de habla utilizados serán de tipo directivo –recomienda, aconseja– o apelativo –amenaza, provoca, critica. *La tonalidad apreciativa* evidenciará la valoración que el locutor realiza del Tercero o Voz ajena, del acontecimiento: los actos de habla utilizados serán de tipo apreciativo que muestran consideración o aprecio o bien distanciamiento, llamadas de atención.

Los actos de habla o de discurso utilizados en el discurso refuerzan el *Ethos* del Locutor en términos de legitimidad y autoridad pero pueden igualmente servir para disminuir las distancias jerárquicas entre los sujetos.

Las tonalidades que se construyen en el discurso a través de los actos de habla permiten evidenciar las valoraciones realizadas por el locutor en relación con los Sujetos discursivos y dan cuenta del acento predominante en el discurso lo que evidencia la relación entre los sujetos discursivos. Reconocemos discursos con acento irónico, humorístico, de indignación, de burla, de protesta, de rebeldía.

Los recursos discursivos son diversos y variados. Además de los actos de habla, de las cadenas semánticas –léxico–, de los epítetos y modalidades, tenemos los argumentos. Así, los usos de la argumentación estarían ligados a las relaciones de fuerza social, las tonalidades y las dimensiones enunciativas que se construyen como efectos de discurso entre los sujetos.

3.2. Las dimensiones del sujeto: valores, razones y emociones

En el apartado sobre las pruebas aristotélicas destacamos por un lado la importancia de la naturaleza discursiva del ethos y su construcción integral a través de las tres pruebas o fuerzas de la persuasión: ethos, pathos y logos, todas ellas vistas como efectos de discurso; por otro, dada la perspectiva discursiva en la que nos ubicamos y la noción de enunciado como escenario discursivo, cuestionamos el logos como una de las pruebas y propusimos retomar la razón como tercera prueba, la que daría cuenta de los procedimientos de razonamiento en el discurso.

Así, no sólo el grado de intimidad entre los sujetos sino también la confianza, la credibilidad, se identifican en la Situación de Enunciación, como efectos de discurso, a través del análisis de procedimientos discursivos que darían cuenta de las tres dimensiones del sujeto discursivo, del *ethos*:

LA DINAMICA SOCIAL ENUNCIATIVA EN EL DISCURSO		
LA ORIENTACIÓN SOCIAL DE LA ARGUMENTACIÓN: LAS DIMENSIONES		
LA PERSUASIÓN SE BASA EN LA CONSTRUCCIÓN DEL ETHOS DISCURSIVO		
LA CONSTRUCCIÓN DE LA CONFIANZA - LA CREDIBILIDAD		
ETHOS CONFIABLE >> DE VALORES	**ETHOS SENSIBLE** >>DE EMOCIONES	**ETHOS RACIONAL** >>DE RAZÓN
Los procedimientos discursivos, los argumentos y consejos resaltan un sujeto:	*Los procedimientos discursivos, los argumentos y consejos buscan despertar emociones y resaltan un sujeto:*	*Los procedimientos discursivos, los argumentos y consejos resaltan un sujeto:*
SINCERO HONESTO JUSTO-EQUITATIVO RAZONABLE SABIO- PRUDENTE	SOLIDARIO AMISTOSO AGRADABLE >> **UN ALIADO** UN SUJETO QUE GENERA: ODIO RECHAZO INCOMODIDAD >> **UN OPONENTE**	COMPETENTE RACIONAL DELIBERADO DE LÓGICA RAZONADA Procedimientos discursivos: ENTINEMA EJEMPLOS ALIADOS OPONENTES TESTIGOS
UN SUJETO DIGNO DE FÉ	**UN SUJETO GENEROSO**	**UN SUJETO COMPETENTE**
DIMENSIÉN ÉTICA	**DIMENSIÓN EMOTIVA**	**DIMENSIÓN RACIONAL**
LA CONSTRUCCION INTEGRAL DEL SUJETO – DEL ETHOS-		

Cuadro 1: Las Dimensiones en la Dinámica social enunciativa. Inspirado en Aristóteles

1) *La dimensión ética* daría cuenta de la construcción de un *ethos confiable* que se mostraría a través de estrategias discursivas y valoraciones que destacan el sujeto sincero, honesto; justo, equitativo; sabio, prudente; razonable. Un sujeto ponderado que se presenta como efecto de discurso a través de procedimientos discursivos, de argumentos y consejos que resaltan los valores.

2) *La dimensión emotiva* daría cuenta de la construcción de un *ethos sensible* que se mostraría a través de estrategias discursivas y valoraciones que destacan el sujeto solidario, amistoso y agradable, que se comporta como aliado y busca aliados; o por el contrario, en el caso de una polémica o disputa, un sujeto que se construye o construye al otro como oponente. Un sujeto emotivo se presenta como efecto de discurso a través de procedimientos discursivos, de argumentos y consejos que resaltan las emociones, las pasiones.

3) *La dimensión racional* daría cuenta de la construcción de un *ethos racional* que se mostraría a través de estrategias discursivas que resaltan el sujeto competente, analítico y deliberado. Un sujeto racional, que se deja ver desde su competencia, su saber y su experiencia. Un sujeto analítico que se presenta como efecto de discurso a través de procedimientos discursivos, de argumentos silogísticos y de ejemplos que enfatizan las razones, la justificación, las causas.

4. Conclusiones

Se buscó ofrecer en este artículo una explicación complementaria al modelo de Dinámica Social Enunciativa (Martínez 2013), esta vez a partir de unas reflexiones acerca de las dimensiones. Para abordar la problemática de las dimensiones, se partió de los presupuestos teóricos que permiten proponer la inclusión de la situación de comunicación como plano intrínseco en el enunciado así como la situación de enunciación.

A través de un estudio sobre el *ethos*, el *pathos y* los razonamientos desde la perspectiva aristotélica se resalta la naturaleza discursiva de las pruebas y se enfatiza en la necesidad de considerarlas como efectos de discurso construidos por medio de procedimientos discursivos diversos y diferentes según el tipo de prueba. La definición aristotélica de los procedimientos de razonamiento en el discurso como una de las tres pruebas permite apoyar nuestra insistencia en que el enunciado es el Logos, el terreno común o enunciado y *no* una de las pruebas, pero, que efectivamente *la razón*, o la dimensión racional del sujeto, se presenta como una de las pruebas en la construcción integral del sujeto.

La relación de las pruebas aristotélicas con las dimensiones en la dinámica social enunciativa, ética, emotiva y racional, nos permite seguir insistiendo en lo valioso que puede ser el modelo de dinámica social enunciativa para el estudio de los discursos como 'hechos socio-históricamente situados', parafraseando a Angenot (2010), y nuestro, ya persistente, énfasis en la construcción discursiva de los sujetos, como parte fundamental de la comprensión de los discursos y el peso histórico que pueden tener los procedimientos discursivos utilizados para su construcción en un determinado tiempo y lugar.

Nos queda por ampliar la problemática de las dimensiones y establecer la relación de cada una de ellas con las tres perspectivas de la argumentación más conocidas, la retórica de Perelman (Perelman y Olbrechts-Tyteca 1989), la analítica de Toulmin (1993) y la dialéctica-crítica de van Eemeren (2002, 2006, 2012) lo que haremos con ejemplos. Por el momento nos contentamos con orientar nuestro discurso hacia la conclusión de que la argumentación está en la enunciación y la orientación social de la argumentación depende de la orientación social de la enunciación.

NOTAS

[1] Bernstein (1994).
[2] Las siglas MT (mi traducción) indican que la traducción de las citas textuales es de la autora.
[3] Parece una reacción hacia sus antecesores que se centraban en el género jurídico.
[4] En referencia al discurso científico.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANGENOT, M. 2010. El discurso social. Los límites de lo pensable y lo decible. Buenos Aires: Siglo XXI.

AMOSSY R. 1999. La notion d'ethos. De la rhétorique à l'analyse du discours. En R.Amossy (ed.) *Images de soi dans le discours. La construction de l'ethos*. pp. 9 30Lausanne:Délachaux et Niestlé.

ARISTOTE 1991 [335-339 a.c.]. *Rhétorique*. Paris: Edition Tell Gallimard.

ARISTOTE 1992 [335-339 a.c.]. *Éthique de Nicomaque*. Paris: Edition Flammarion.

AUSTIN, J. L. 1962. How to do things with words. Cambridge, MA: Harvard University Press.

BAJTIN, M. 1989 [1934-35]. *Teoría y estética de la novela*. Madrid : Editorial Taurus.

BERNSTEIN, B. 1994. *La estructura del discurso pedagógico*. Madrid: Ediciones Morata.

CHARAUDEAU,P. 2005. *Le discours politique. Les masques du pouvoir*. Paris: Vuibert.

CHARAUDEAU, P. 2009. [Disponible en http://www.patrick-charaudeau.com/ Identite-sociale-et identite,217.html]. Identité sociale et identité discursive. Un jeu de miroir fondateur de l'activité langagière. En P. Charaudeau (ed.). *Identité sociale et discursive du suje* parlant Paris: Harmattan.

DUCROT, O. 1984. *Le dire et le dit*. Paris: Édition Minuit.

DUCROT, O. 1986. Polifonía y argumentación. Cali: Universidad del Valle.

EGGS, E. 1999. *Ethos aristotelicien, conviction et pragmatique moderne*. En R. Amossy (ed.). *Images de soi dans le discours. Construction de l'ethos*, pp.31-59. Lausanne: Delachaux et Niestlé.

EGGS, E. 2000. Logos, ethos, pathos, l'actualité de la rhétorique des passions chez Aristote. En C. Plantin, M. Doury y V. Traverso (eds). *Les émotions dans les interactions*, pp. 15-31. Lyon: Presses Universitaires de Lyon.

GOFFMAN, E. 1983. *Les rites d'interaction. Le sens commun*. Paris: Édition Minuit.

GOFFMAN, E. 1973. *La mise en scène de la vie quotidienne*. Paris: Édition Minuit.

MAINGUENEAU, D. 1999. Ethos, scenographie, incorporation. En R. Amossy (ed.). *Images de soi dans le discours*, pp. 75-100. Lausanne: Delachaux et Niestlé.

MARTINEZ, M.C. 2015. *La argumentación en la enunciación. Construcción del proceso argumentativo en el discurso*. 2ª. Edición. Editorial Universidad del Valle, Cali, Colombia.

MARTINEZ, M.C. 2013. *Los géneros discursivos vistos desde la perspectiva socioenunciativa: la noción de contexto integrado*. Revista ALED 13, 2: 21-40.

PERELMAN, C. Y OLBRECHTS-TYTECA, L. (1989). *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Madrid: Editorial Gredos.

PLANTIN, C., DURY, M. Y TRAVERSO, V. (eds.). 2000. *Les émotions dans les interactions*. Lyon: Presses Universitaires de Lyon. Reboul O. 2001. Introduction à la rhétorique. Paris: PUF.

TODOROV, T. 1981 [1929-30]. *Mikhaïl Bakhtine. Le principe dialogique*. Paris: Éditions du Seuil.

TOULMIN, S. 1993. *Les usages de l'argumentation*. Paris: PUF.

WOERTHER, F. 2007. *l'Éthos aristotélicien. Genèse d'une notion rhétorique*. Paris : Edition VRIN. VAN EEMEREN, F. H. 2012. *Maniobras estratégicas en el discurso argumentativo*. Madrid: Plaza y Valdés Editores.

VAN EEMEREN, F. H., GROOTENDORST, R. Y SNOECK, F. 2006 *Argumentación. Análisis, evaluación, presentación*. Buenos Aires: Editorial Biblos.

VAN EEMEREN, F. H. Y GROOTENDORST, R. 2002. *Argumentación, comunicación y falacia*s. Una perspectiva pragma-dialéctica. Santiago: Ediciones Universidad Católica de Chile.

María Cristina Martínez Solís es profesora honorífica de la Universidad del Valle. Cali, Colombia. PhD en Ciencias del Lenguaje en Paris XIII. Magister en Lingüística y Español de la Universidad del Valle. Co-directora del grupo de investigación en textualidad y cognición de la misma universidad. Miembro fundador de la Asociación Latinoamericana de Estudios del Discurso. Coordinadora general de la Cátedra UNESCO MECEAL: Lectura y Escritura en América latina. Su interés investigativo se centra actualmente en el análisis del discurso y la argumentación: busca integrar la orientación social de la argumentación con la orientación social de la enunciación en el discurso. Entre sus publicaciones más destacadas se encuentran (2015) Análisis del discurso: cohesión en Español, coherencia y estructura semántica de los textos académicos, 4ª. ed; (2015) La argumentación en la enunciación: la construcción del proceso argumentativo en el discurso 2ª.ed; (2005) Lectura y escritura de textos; (2006) Curso virtual sobre comprensión y producción textual; (2013) Los géneros discursivos vistos desde una mirada socio-enunciativa. La noción de contexto integrado; (2014) El procesamiento multinivel y multifuncional del texto escrito.

Correo electrónico: maria.martinez@correounivalle.edu.co; crimarti3@yahoo.com