

8.6. Elementos de retórica (lingüística).

8.6.2. Parte II, pp. 176 a 249

Contenido: ver p. 246

El narrativismo básico.-- El significado cabal del término "narrativismo" se reduce a la distinción entre la heurística, la adquisición de información (material suelto; E.R. 09), por un lado, y la harmología (E.R. 10) y la estilística (E.R. 12), por otro.

En particular: la realidad adquiere más significado para nosotros, es decir, desde nuestro punto de vista (perspectiva), del que ya tenía para ese triple trabajo de la mente. Si la narración de los hechos no supusiera esa ganancia de conocimiento, nunca despertaría interés, por supuesto. En el caso extremo, una realidad que aparece como totalmente confusa y sin sentido sólo toma forma gracias a su narración.

Nota: Aristóteles, en su Retórica, distingue dos formas de prosa.

El primero es el texto que consiste en un estilo caracterizado principalmente por la yuxtaposición de frases. Toma como ejemplo algunos textos de Herodotos: "Y entonces (...). Y luego (...). Y luego en (...).

Un sistema dinámico que es un algoritmo ordenado y construido racionalmente no exhibe -al menos no a primera vista- un texto de este tipo.

Nota -- Este lenguaje es el que más se acerca a la serie de "presagios/secuelas", característica del evento. Pero minimiza una interpretación.

La segunda forma es la que contiene principalmente oraciones subordinadas (el llamado estilo "periódico"). Pero aquí la elaboración es mucho más fuerte: el narrador dispone las cosas según un orden que él mismo ha diseñado. El aspecto armológico y estilístico está mucho más desarrollado y, por tanto, dicho diseño es más "narrativista" que el anterior. Al fin y al cabo, construye el "significado" de los hechos con mucha más fuerza.

Nota: El narrativismo básico significa que la distinción entre narrativa "histórica" y "mixta" es borrosa, lo que no significa, citando a De Romilly, que una narrativa mixta "mienta". Lo que sí significa es que le da forma y lo hace más comprensible.

P. Ricoeur (1913/2005, fenomenólogo y hermeneuta), en Construire (Ginebra) 24.09.1986, 28/29 (Entrevista de J. Fr. Duval), dice lo siguiente

1. Lo que llamamos "tiempo humano" sólo adquiere sustancia y distinción del resto cuando decimos, por ejemplo, "Desde -776, en la antigua Grecia, ha habido una Olimpiada cada cuatro años.

Esto hasta el año 396 después de Jesucristo". O aún: nuestro calendario gregoriano "data", es decir, ordena cronológica e históricamente, todo lo que sucede, a partir de Jesucristo, que fue considerado como "el centro de la historia sagrada". En otras palabras: un hecho bíblico-teológico se convierte en el medio para "dar forma" al orden de los presagios y las secuelas.

2. Lo que llamamos "historia de la humanidad" sólo adquiere sustancia y carácter distintivo cuando clasificamos los materiales -las huellas o "testimonios" -edificios, documentos, etc.- del pasado, de modo que surge "una historia" (un orden de hechos) de una masa de datos inicialmente informe

"Probablemente no habría orden en el tiempo si no lo contáramos. Roland Barthes (1915/1980; textólogo), insistió en ello: no conocemos una sociedad que no tenga historias". (A.c., 29).

Nota - ¡Por favor, tenga en cuenta la "probabilidad"! Ricoeur es muy cuidadoso. En efecto: en sí mismos -extra-lenguaje- tanto el tiempo como la historia tienen un orden y un sentido (aunque éstos se nos escapen en gran medida). El orden y el sentido que le damos al narrar el tiempo y la historia es un muestreo desde uno o varios puntos de vista muy limitados. A esto lo llamamos "inductivismo".

Don Cupitt... Muestra de Bibl. : J. Haers, *Don Cupitt*, en: Streven 1992: febr. 467.

Así caracteriza Haers el libro del filósofo postmoderno de la religión (Cambridge) *What is a Story?*, Londres, Scm Press.

"En el centro del argumento de Cupitt está su convicción de que la vida, el tiempo, el deseo, -- pero también la ciencia, las actitudes éticas, la filosofía y la religión son productos del lenguaje, que surgen de la narración de historias: las historias crean y producen la vida y satisfacen así el paradójico e inmaduro anhelo de existencia de la vida (o.c.,50)".

Un "realismo" filosófico que presupone o intenta presuponer una realidad fuera o independiente del hombre lingüístico es una contradicción interna. No tiene mucho sentido hablar de "verdad" (en sí misma), de "autoconciencia" (que gasta directamente en datos), de "experiencia" (de lo que se ha comido directamente), de "propósito y resultado de la historia" (como una "gran" historia).

En el ámbito de las Escrituras, una posición tan básica da lugar, por ejemplo, a la afirmación de Cupitt de que Jesús es llamado "una anomalía o talismán de la historia" (o.c., 106 ss.), que cuando Jesús se refiere repetidamente a su Padre celestial, es mejor renunciar a Dios y contentarse con Jesús (o.c., 133).

Las afirmaciones que dice Haers "levantan las cejas". Haers concluye, en lo que respecta a la teología en particular, con estas palabras: "En resumen: una cosmovisión segura está al borde del colapso y se está poniendo de manifiesto todo el alcance del desafío para los teólogos en un mundo posmoderno".

Haers también critica la actitud lúdico-irónica ante la vida -piénsese en la filosofía de paseo de los posmodernos-, así como el hecho de que "el anhelo de trascendencia" (entiéndase: el hecho de que la humanidad se muestre abierta a algo que trasciende el mundo visible y tangible ('tranzar' es 'ir más allá')) no es más que una "dinámica necesaria" en la humanidad.

Haers sí se toma en serio la cuestión (E.R. 140: problemas), aunque sea de forma incompleta. No las respuestas dadas por Cupitt.

Nota . Hay un sabor a Narrativismo Postmoderno: la sutileza de lo que llamábamos Narrativismo básico, y de la posición de un Ricoeur, ha desaparecido con Cupitt, dejando paso a una forma extrema de Narrativismo. De modo que podemos identificar, en efecto, dos tipos principales de narrativismo, un narrativismo cauteloso por su fundamento realista y un narrativismo extremo por su fundamento nominalista.

Nota -- Est. de la Biblia: F.R. Ankersmit, *Dos formas de narrativismo*, en: Tijdschr.v.Filos. 1988: 1 (marzo), 40/81;

id., *El ombligo de la historia (Sobre interpretación, representación y realidad histórica)*, Groningen, 1991;

B. Verschaffel, *Verhaal, toeval en geschiedenis (Narrativa, coincidencia e historia)*, en: Tijdschr.v.Fil. 1988: 1 (marzo), 20/39.

Ankersmit renovó el enfoque histórico -piensa en su *Lógica Narrativa* (1981)- de la siguiente manera.

El pasado (con su testimonio) no posee en sí mismo ninguna esencia o estructura. Sólo las historias sobre ese pasado introducen una estructura. El "narrativismo" ve, pues, el orden no en el objeto de la ciencia de la historia, sino en el relato que hacemos de él, lo que traiciona claramente el nominalismo.

Muestra 54. Cómo hacer un informe (229/234)

Además de las descripciones y los relatos, un tratado también puede necesitar un informe. Por lo tanto, unas palabras sobre el informe (ser y tipos). ¿Qué es "reportar" en el sentido de "como reportero / reportera que describe algo"?

Lo dado: un caso o un texto; lo pedido: dar un informe breve o extenso con o sin juicio de valor (interpretación).

La longitud del texto.

a. El informe conciso o breve es una descripción o narración lo más objetiva posible (o las dos cosas juntas) de lo esencial (existencia/esencia y circunstancias mínimas-esenciales) de lo dado. Cfr. E.R. 145 (Plazas principales generales).

Nota -- El término "característica", si se entiende en general (aplicable a cualquier cosa), es un buen nombre sustitutivo.

-- **b.** El informe detallado -- Las circunstancias - llamadas "detalles" - se detallan.

Objetivamente hablando, hay dos tipos principales.

a. Dada: una situación, sin texto (a no ser que sea parte de ella); se pide: informar de esta situación con la mayor precisión posible. Si el acontecimiento es sincrónico -por ejemplo, la situación inmediata de una escuela- será una descripción corta o larga; si el acontecimiento es diacrónico -por ejemplo, el desmoronamiento de una escuela de barrio- la tarea es una historia (larga o corta, según el encargo).

b. Dado: un texto; pedido: oral (un discurso) o escrito, en todos los casos la tarea consiste en presentar el texto -si es necesario con sus propios términos- de forma breve o extensa para que el "mensaje" (la información) del texto se represente lo más correctamente posible.

Explicaciones de algunos tipos de informes.

A continuación, pasamos a hablar de algunos tipos de informes.

Nota -- R. Zahnd, *Contre le 'zapping'*, en: Journal de Genève / Gazette de Lausanne 29.01.1992.

El autor comienza así: "Ver a alguien -famoso o no- hablar durante cincuenta minutos en una película en blanco y negro (...) parece anticuado hoy en día. En general, el espectáculo, a menudo patético, que es la televisión sólo muestra tecnología punta y flashes ultrarrápidos.

Inmediatamente, toda nuestra cultura gusta de caer en la comodidad del "zapping intelectual y la búsqueda de efectos", donde la superficialidad está a la orden del día.

Nota: Lo que dice el autor es ciertamente correcto. Sin embargo, esto no impide que, con nuestro acelerado ritmo de vida, tengamos una necesidad mucho mayor que antes de textos lo más breves posible. De ahí el aumento de la frecuencia y la variedad de formas de los informes.

El informe... Obviamente es un informe de un caso. Según G.u.I. Schweikle, Hrsg., *Metzler Literaturlexikon*, 1984, 364f. (Reportaje), un buen reportaje incluye dos elementos:

a. el informe puro, es decir, la representación más objetiva posible - descripción/historia- de una situación (personaje, situación, acontecimiento, sí, un libro);

En el sentido periodístico del término, el "reportaje" surgió + 1880 (como informe para un diario).

El resumen... Tal vez no sea un término muy holandés.

Origen: Desde el emperador Augusto (-63/+14) hasta el emperador Justiniano (482/565), las decisiones judiciales más famosas se recogieron en la "Digesta".

Ahora bien, "compendio" significa un extracto (periódico) o un texto reducido a un tamaño más pequeño (o también el periódico especializado en ello). En este último sentido, es un informe. -

También hay libros que lo contienen. Piense en Bernard Pivot, *La bibliothèque idéale*, París, 1988, 660 pp. (una mina de oro de obras literarias, con extractos ultracortos);-- a Presses Pocket, *Guide de lecture*, 1990 (para profesores: obras literarias con análisis en forma de informe).

El término tiene más de un significado.

1. Conferencia como introducción a un debate.

2.a. Resumen de una conferencia.

2.b. Simplemente: informe.-- Con los siguientes atributos: el breve resumen de un artículo con todas las citas de las fuentes.

El primero de cuya Historia tenemos constancia es Heródoto.

El Protosofista. - Somos - 450/-350. La "brachulogia", literalmente: sacar a colación de forma abreviada, era, en la jerga sofista, un informe (ya sea un texto resumido o un breve discurso o respuesta). Cfr. J. P. Dumont, *Les sophistes*, Puf, 1969, 248.

En Platón se encuentran, entre otros, tres pasajes a modo de relato, a saber, *Gastmaal* 173b, *Parménides* 126b, *Theaitetos* 142d. En el Euthudemos, Kriton ofrece una historia que define además como "epangelia", informe, que refleja el juicio de un público no identificado. Cfr. M. Canto trad./intr., Platon, *Euthydeme*, París, 1989, 19.

Modelos romanos - helenísticos.

Muestra de Bibl.: H.I. Marrou, *Histoire de l'éducation dans l'antiquité*, París, 1948, 239.

Los alumnos, después de leer en voz alta, tenían que derrotar, por ejemplo, a un "muthos" (cuento: E.R. 89).

El león y la zorra.-- El relato de un alumno dice lo siguiente.-- Un león, que envejecía cada día, se debilitó mucho. Con su fuerza y velocidad no pudo conseguir comida. Se encerró en una cueva, fingiendo estar enfermo. -- Los animales -- pensando que era apropiado -- vinieron a visitarlo dentro de su cueva. Entonces el león los atrapó una y otra vez para devorarlos.

También se acercó un zorro. Se dio cuenta de la treta del león y se instaló fuera de la cueva. Desde allí le preguntó al león cómo estaba. El león dijo: "No estoy bien. Pero una pregunta: ¿Por qué no entras en la cueva conmigo? Así podríamos hablar entre nosotros.

A lo que el zorro responde: "Me gustaría entrar, pero veo muchas huellas de animales que entran, pero ninguna que sale.

Del mismo modo, las personas astutas distinguen los peligros de la "takmèria", las señales (claras), y escapan de ellos.

Nota .-¿Qué tópicos ves en el trabajo?

El padre asesino. - El Papiro Fayoum ha dejado un trabajo de estudiante.

Dado: un mito en verso (no conservado). Se solicita: una "paráfrasis" (reproducir correctamente con el mayor número posible de palabras propias, -- aquí en forma de informe).

Ahora el texto conservado: "Un muchacho que había matado a su padre y que temía la ley sobre el parricidio huyó al desierto" (nota: una cita o cita de lo leído por el profesor). Al cruzar la cordillera, fue perseguido por un león. Con el león pisándole los talones, se subió a un árbol. Entonces vio un "dragón" (serpiente) que se precipitaba hacia su árbol para posiblemente escalarlo (...).

Mientras huía de ese "dragón", sufrió una caída. -- El malvado no escapa a una deidad: "La deidad llevará al malvado ante la justicia" (nota: de nuevo una cita en verso).

Nota -- La estructura de ambos 'muthoi' (historias).

Nos encontramos aquí con una doble perogrullada: "modelo regulativo (= universal) / aplicativo (= singular, privado)

Nota: La primera parte del relato es una historia; la segunda, el "gnomo" (sententia, zedeles; cf. E.R. 89). La parte 1 es el incidente singular; la parte 2 es la regla resumida y universal. Sin la lección moral la fábula es ciega, sin la historia es vacía.

El león y el zorro.

a. El muthos es el análisis del destino: el mundo en el que vivimos es traicionero y tentador. El ingenuo desatento cae en la trampa ("los animales"); el astuto observador no ("el zorro"). Cfr. E.R. 02: ¡el zorro! Para ello, el zorro utiliza el método semiótico: no ve inmediatamente a las víctimas que ha burlado; pero sí ve inmediatamente sus huellas nunca repetidas (lo que recuerda a U.Eco, *De naam van de roos*, Amsterdam, Bakker, 1985 ("Sólo se utilizan signos y señales de signos si las cosas mismas faltan" (o.c., 36)).

b. El muthos contiene una analogía: al igual que el zorro escapa de ser burlado examinando primero cuidadosamente las huellas - signos de los ausentes, así también el hombre inteligente escapa gracias al análisis de la "tekmeria", los signos (lo que muestra de nuevo el predominio del método semiótico en la vida en un mundo burlado: el universo se esconde más que se muestra y es por tanto traicionero). Teoría del modelo: de lo conocido, el modelo, el zorro, las razones de la fábula a lo desconocido, lo original, el hombre (sagaz).

El padre asesino.

a. El último verso es de Menandros de Atenas (-342/-291; famoso poeta cómico). Lo que demuestra, indirectamente, que el texto es posterior a Menandros.

b. El muthos es un análisis del destino: si se traspasan los límites, la deidad interviene con un castigo. El león que persigue y la serpiente que amenaza son ya "signos" de un destino que contiene el mal, que -según la mentalidad mítica- trae una deidad.

Epílogo: Greet De Keyser, *Stress at school*, en: Elga 13 (1988: Sept.), 55/56.

El siguiente extracto del artículo -basado en la literatura pertinente- demuestra claramente la función didáctica de, por ejemplo, narrar algo escuchado.

"Intenta indicar lo que definitivamente necesitas saber. Si es necesario, haz un diagrama de algunas palabras clave o edita un texto con un bolígrafo de color.

No anote demasiados detalles, ya que perderá una visión general clara. Sin embargo, además de las palabras clave y de las definiciones o fórmulas, puede dejar un pequeño espacio para anotar algunos detalles que sean importantes.

Si el esquema no está claro y el profesor no te ayuda a entenderlo mejor, coméntalo con tus compañeros. Una discusión sobre el material a menudo ayuda.-- En cualquier caso, siempre hay que preguntarse "¿A dónde lleva cada capítulo y cuál es el objetivo final del curso?".

También es muy útil la interpretación del material con las propias palabras (nota: paráfrasis; E.R. 233). Eso hace que lo escrito sea mucho más fácil de digerir. Además, te permite repetir el material sólo cuando lo has entendido bien y de verdad".

Nota . - El consejo aquí se inculca desde que se aprende, por ejemplo, como en el caso de los antiguos griegos, a escuchar o leer textos y a informar sobre ellos según reglas (tópicos) como "lección de historia" y "lección moral". Una fábula puede enseñar estas cosas a una edad muy temprana, si al menos se comunica de la forma en que lo hacían los antiguos retóricos, que se referían al control del texto y no a la sumisión del mismo.

Crónica-- Una de las acepciones del término "crónica" es: registro de hechos memorables.

Aquí hay un modelo. -- Georges Simenon. -- Tiene 85 años. -- Lausanne 10 (Ats).

G. Simenon está considerado como el novelista francés más prolífico desde Honoré de Balzac (1799/1850; *La comédie humaine* (+90 volúmenes)).

El viernes celebrará su 85º cumpleaños en Lausana. Vive allí desde hace unos treinta años.

Nació el 12/02/1903 en Lieja (Bélgica). Mencionamos "en aras de la pequeña historia" (E.W. 217: Alltagsgeschichte) que habría nacido el 13/02/1903 pero que su madre, debido a su superstición, lo hizo inscribir el 12/02/1903.

Simenon viajó por todo el mundo hasta que se instaló en Suiza en 1955.

Georges Simenon publicó casi doscientas veinte novelas con su nombre, entre ellas ochenta novelas policiales que hicieron famoso al comisario Maigret. Bajo seudónimo, publicó casi trescientas obras más.

Sus libros han sido traducidos a setenta idiomas, impresos en cuarenta países. Se han adaptado al cine más de sesenta veces y a la televisión más de doscientas.

Se calcula que casi quinientos millones de lectores ya lo han leído y cientos de millones de oyentes y telespectadores han escuchado y/o visto sus obras psicológicas o policiales. Esto en todo el planeta.

Oficialmente, G. Simenon dejó de escribir en 1973, pero en 1981 publicó las Memorias de su vida, con las que fue honrado con la Medalla de Honor de la ciudad de Lausana. Recibió muchos honores. Muy recluido en una pequeña casa, Simenon vive en el cantón de Vaud, ... su trigésima residencia.

Nota .-- Está claro: la crónica es una larga serie de tópicos. ¿Puedes elegirlos?

La actuación (presentación) de un escritor.-- Tomemos un modelo singular.-- Gaël Fain, trad., *Joseph Schumpeter, Capitalisme, socialisme et democratie*, París, 1951-1, 1984-2.

En la portada aparece el siguiente informe. -- Joseph Aloys Schumpeter nació en Austria en 1883 y murió en Estados Unidos en 1950. Fue el líder indiscutible de la Escuela de Viena. Más tarde se convirtió en profesor de la Universidad de Harvard. Rápidamente se ganó una reputación internacional.

Su famosa obra, *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, Londres, 1942, está considerada como una de las obras básicas de la economía moderna. ¿Puede sobrevivir el capitalismo? ¿Puede triunfar el socialismo? El autor responde a ambas preguntas. Mientras tanto, da una premonición del desarrollo de nuestra economía en el mundo de mañana.

Nota - De nuevo, una serie de obviedades. ¡Descúbralos leyendo atentamente! El texto es -de paso- un bonito modelo de "enkomion", elogio (E.R. 891 156, 187). Lo que demuestra, por enésima vez, que este tipo de texto sigue siendo actual.

Muestra 55.-- reportología (contracción del texto). (235/239)

Muestra de bibl.: Y. Stalloni, *méthode de contraction et de synthèse de textes* (Concours d'entrée des grandes écoles), París, 1983-2;

J. Moreau, *La contraction et la synthèse de textes*, París, 1977;-- Editions Marketing, *Contraction et synthèse de textes à l'entrée des grandes écoles (Epreuves intégrales des concours)*, París, 1983.

En los últimos años -por ejemplo, en Francia- el discurso tradicional ha sido sustituido por la contracción de texto simple -synthèse- o múltiple.

Modelo de aplicación... Ed. Comercialización, o.c., 5/8.-- H.E.C. 79 (*Polytechnique*). Duración: tres horas, Dada: Roger Caillois (1913/1978), *L' esprit des sectes*; se pide: resumir en cuatrocientas palabras, destacando las principales reflexiones y la línea de pensamiento ("l' articulation de la pensée"),-- indicar al final de su copia el número de palabras utilizadas.

Nota -- Dado: un texto (sobre un fenómeno cultural, las sectas); preguntado: un informe cuantificado de carácter textual.

Modelo de aplicación.-- E.S.C.A. 79.-- Duración: tres horas.-- Resuma el siguiente texto en cuatrocientas palabras. Los candidatos deberán indicar, en la copia, con discos de cincuenta líneas (las cincuenta líneas) el número de palabras utilizadas en el margen, justo enfrente de la línea correspondiente a ese número. El número total de palabras utilizadas se indicará al final del ejemplar. Sin embargo, a partir de 440 palabras, se restará un punto de la corrección por cada tramo de diez palabras.-- Los correctores tendrán en cuenta la ejecución (o.c., 109/113).

Explicación.-- Y. Stalloni, o.c., 7, dice: normalmente la resta de puntos es de un punto por cada corte (= parte del texto) -un punto de un total de veinte- por cada corte de diez palabras por encima del umbral de tolerancia. Si, por ejemplo, se solicitan 400 palabras, el margen es de 40 (es decir, hasta 360 o 440 tolerancias). A partir de 359 o 441 palabras (demasiado o demasiado poco) el candidato pierde un punto. Etc.

Conclusión -- Obviamente, se introduce un método casi matemático que obliga a una lectura muy precisa y reflexiva y a batirse, sin mucha beligerancia.

Definiciones.

Dado: un texto; **pedido:** reducirlo -informe abreviado- a un tercio (un cuarto, un quinto, etc.) de su longitud textual (número de palabras).

Dado: más de un texto; **pedido:** reducirlos a un número de palabras (un tercio, un cuarto, etc.) significativamente inferior al de los textos dados. -

Nota -- releer E.R. 09: textuología en tres partes. Los elementos (heurísticos) en la medida en que se incorporan en una ordenación (tren de pensamiento, plan, clasificación de títulos (= secciones del texto) (armológica) y en un estilo (estilística).

Praxis.-- El método es explicado por Y. Stalloni, entre otros, de la siguiente manera.

1.-- Lectura total inicial.

Primero lea el texto en su totalidad. Según Stalloni, se necesitan entre 30 y 40 minutos para 4.000 palabras.

Nota -- Esta es una aplicación del principio de economía (Pierre d' Auriol (+1322)), que dice: "No hagas con más lo que puedes hacer con menos". En otras palabras, al leer primero todo -con quizás algunos minutos en el camino- uno no se pierde en los detalles,

Resultado: a. pensamientos principales y partes principales, b. impresiones principales.

2.-- Disección de partes. Stalloni:

a. Resumir primero las partes más amplias del texto (lo que incluye la comprensión del plan (disposición));

b. A continuación, resume los párrafos (= secciones del texto que desarrollan precisamente una idea). Resume el pensamiento completo después del resumen de cada párrafo (para no perder de vista el conjunto).

Modelo a pequeña escala... Est. de la Biblia..: G. Niquet, *Structurer sa pensée / Structurer sa phrase*, París, 1978, 10/12.

Dado: un conjunto de textos más breves; se pide: que se represente este texto de forma abreviada.

Nota -- Esto no es literalmente la contracción del texto, sino un ejercicio preliminar.

Dada. A.1. La televisión funciona hasta altas horas de la noche: a menudo es responsable en parte del cansancio matutino.

A.2. ¡No se moverá ni una sola cosa! Moverse para experimentar algo más o para conocer a otros seres humanos: ¡imposible! Uno se sienta, clavado en la pantalla, embobado.

A.3. El hombre, como ser que ve la televisión, está preparado para conocer el universo de forma puramente pasiva: recibe información a través de la televisión, pero no se informa activamente.

A.4. Las imágenes de la televisión se arremolinan en la pantalla como ráfagas de viento. El mundo se convierte en un torbellino, un vórtice. Como las hojas que caen, las noticias, una vez pasadas, son barridas.

A.5. Lo real y lo puramente imaginario se mezclan: Stendhal (= Henri Bayle, apodado Stendhal (1783/1842; novelista francés)) justo al lado de Georges Pompidou (1911/1974; presidente francés 1969/1974); Don Juan (figura legendaria; quizá un noble español, Don Juan Tenorio, que vivió en Sevilla durante el siglo XVI) se enamora de Sylvie Vartan (actriz francesa). Es, culturalmente hablando, mucho "parque de atracciones de Flandes".

A.6. Dime cómo pasas tu tiempo libre y te diré a qué tipo de cultura perteneces (según un sociólogo). Aplicada al tratamiento de lo que ofrece la televisión, esta frase nos muestra que los programas de televisión del domingo, entre otros, ofrecen un posible indicador de la distribución de la cultura televisiva: van desde el western de la tarde hasta el smartwatch de la noche. ¡Qué decepcionante mediocridad repartida en lamentables escenarios, textos, intenciones, imágenes en la pantalla de televisión! Todo se reduce a matar el tiempo. Resultado: justo cuando la densidad de visionado es especialmente alta, uno se encuentra con una mediocridad masivamente dispersa e insípida.

A.7. Un reportaje de televisión nunca aparece en pantalla en su totalidad y sin "explicación". El reportero de televisión limita sus imágenes a una estrecha selección a la que ... añade su propia interpretación. Enseguida queda claro: la televisión nos impone su punto de vista y su juicio de valor sobre los acontecimientos.

B.1. A veces, la gente piensa que las imágenes de la televisión llegan directamente y se procesan sin más. La realidad es diferente: un miembro de la familia quiere una retransmisión deportiva, otro una película, otro tecnología o teatro. El usuario de los medios de comunicación es, al mismo tiempo, un mimado de los medios, incluso un crítico de los mismos. Lejos de mantenerlos siempre aislados dentro de su propia perspectiva, la televisión también puede obligar a los miembros de la familia a debatir entre ellos.

B.2. La popularidad de las emisiones médicas no es sorprendente: responden a una necesidad del espectador: la de obtener información sobre medicina.

B.3. La televisión pone a disposición del público la literatura mundial. Algo que, sin la televisión, nunca habría podido salir de un pequeño círculo de interesados.

B.4. Soy profesor de literatura francesa. Un día, mis alumnos me sorprendieron: estaban discutiendo sobre *Le rouge et le noir* (una novela de Stendhal, 1831). Tenía curiosidad: en realidad habían visto una película -la noche anterior- basada en la novela. Mi librero me dijo que, además de los jóvenes, otros también lo habían hecho. Además, las ventas del libro habían aumentado considerablemente desde entonces. Lo mismo ocurrió después de *Germinal* (de la serie *Les Rougon-Macquart* (1885) sobre la vida de los mineros) del naturalista Emile Zola (1840/1902; E.R. 169).

Preguntado.

a.1. Según el método de Stalloni, ya has realizado la lectura total. La letra y las cifras que hemos insertado en el texto pretenden facilitar su análisis. ¿Puede, en esta fase, expresar con palabras la(s) idea(s) principal(es), la división (al menos la principal) y la impresión principal, en la medida de lo posible con sus propias palabras? ¿Qué título le daría a los dos textos - es una contracción múltiple?

a.2. Los tópicos "tesis" (R.E. 89: tesis, es decir, una posición que se defiende) y "argumento" (R.E. 89: kataskeuè y anaskeuè; cf. R.E. 157 (argumento)) permiten expresar las ideas principales: ¡intenta!

b.1. Poner el tren de pensamiento -ordenación- en el papel, -- posiblemente párrafo por párrafo (que resumes y titulas).

b.2. Compare A.3/A.7, A.3/B.1, A.4/A.5, B.1/B.2.3.4. ¿Qué surge de la aplicación del método comparativo?

Nota.-- Para aplicar la contracción textual cuantificada: cuente las palabras de todo el texto; divídalo por 3 y trate de producir una "síntesis" (contracción múltiple).

"Diez clásicos en diez minutos"

Mustera de Bibl. : EE.UU. -- "*Fast Food*" de la cultura en California, en: *Journal de Genève* 01.11.1981.-- Santa Mónica, 1 (AFP).-- "¡Tantos libros; tan poco tiempo!".

Dos editoriales californianas han intentado resolver este dilema: publican un casete que permite "leer" diez obras clásicas en diez minutos.

Se dirige a los yuppies, jóvenes estadounidenses con carrera que siempre andan escasos de tiempo y ávidos de cultura fácil de adquirir.

"La venta de libros grabados en casete está aumentando en Estados Unidos. Pensamos que ya era hora de reunirlos a todos. Dice Jim Baker (31).

Con "Diez clásicos en diez minutos", es posible saber en seiscientos segundos de qué tratan Moby Dick, Lo que el viento se llevó, Robin des Bois, Las uvas de la ira, Romeo y Julieta, Gatsby, Un tranvía llamado deseo, Alicia en el país de las maravillas, Oliver Twist y la Oduseia de Homero.

Estos extractos de texto son leídos por un actor conocido por su velocidad de habla. Duran 60 segundos cada una.

Excepto Lo que el viento se llevó y Gatsby, que tienen 0,48 y 0,75 segundos más respectivamente. "La gran literatura tiene este medio segundo adicional", explica Andy Meyer (32).

Algunos amantes de la literatura pueden protestar cuando se enteren de que Gejaagd door de wind está sometida a una contracción textual -de hecho, sorprendente-: la obra está comprimida en tres frases, con un total de trescientas cincuenta palabras. Es imposible comprimir Guerra y Paz en sesenta y cinco segundos.

Las restricciones impuestas por Becker/Meyer al tamaño del texto también tienen sus límites. Guerra y Paz, por ejemplo, no pertenece a los "diez clásicos": era simplemente imposible comprimir el texto de Lev Tolstoi en sesenta y cinco segundos.

Nota: ¡La cuantificación es máxima aquí! Cfr. E.R. 36 (Miki).
Aquí hay algunos detalles sobre una nueva forma de "informar" -

Todavía esto.-- L.Maltin/ M. Clark e.a., *Speelfilmenencyclopedie*, Haarlem, Rostrum, 1988-4.-- La obra se presenta como una "obra de referencia con datos y breves reseñas de películas de cine, televisión y vídeo". La edición de 1982 abarcaba veinte mil títulos de películas. Esta cuarta edición contiene cincuenta mil títulos de películas.

Ahora presta atención a lo que puede ser "una contracción". Para cada película, se dispone de un espacio de diez líneas de media.

Estos textos contienen a. una característica (esbozo de la esencia) y b. una valoración. Lo que se denomina "realia" con el terminus technicus (término especial) representa aproximadamente la mitad de estos textos (piense en la nacionalidad, el año, la duración, el director, las estrellas de la actuación, los premios).

Un signo de nuestra cultura del "zapping", que vuela de una cosa a otra.

Muestra 56.-- Teoría de la trata (definición). (240/243)

Hasta ahora hemos repasado los distintos "elementos" -es decir, las "partes"- del tratado. A excepción de las R.E. 156, 158, en las que se discutía un esquema total, la octogonal chreia (esquema utilizable).

Lo que sigue se refiere al tratado como un todo y como un tipo de texto independiente.-- Por lo tanto - finalmente - una definición.

Muestra de bibl.: O. Willmann, *Abriss der Philosophie*, 9/13 (*Die Materien der Logik von der Aufsatzlehre aus gesehen*);

O. Pecqueur, *Manuel pratique de dissertation française*, Namur, 1922-2;

R.S. Beal / J. Korg., *Thought in Prose*, Englewood Cliffs, N.I., Prentice - Hall, 1984-7 (esp. p.c., 633/639 (*The Methods and Aims of Prose*));

S.P. Moss, *Composition by Logic*, Belmont (California) 1966;

G. Niquet, *Structurer sa pensée/ Structurer sa phrase (Techniques d' expression orale et écrite)*, París, 1978;

H. De Boer, *Schriftelijk rapport (Guía práctica para la recopilación de informes, notas, memorandos, tesis, disertaciones, correspondencia comercial y similares)*, Utr/Antw. 1961;

J. Bojin/M. Dunand, *Documents et exposés efficaces (Messages, structure du raisonnement, illustrations graphiques)*, París, 1982;

G. Beville, *L'expression écrite, image de l' entreprise (Estructura, estilo, presentación)*, París, 1979;

U. Eco, *¿Cómo se escribe una tesis?* Amsterdam, 1985.-- Una selección suelta de innumerables obras, por supuesto.

El tratado es a veces sorprendentemente actual: con motivo del *Carrefour des littératures européennes de Estrasburgo* - 1990 - se permitió a jóvenes de Francia y Alemania escribir ensayos ... La "notable madurez mental" (por ejemplo, de tres jóvenes de Dresde) sorprendió a los entendidos.

Nota: Nosotros decimos: "madurez mental". Sin esa calificación es imposible un "buen" discurso. El texto que presentamos aquí no tiene otra intención.

Definición: Desde el punto de vista platónico, el "discurso" es una idea, es decir, una realidad elevada que existe para todos los discursos que hacemos, y es estrictamente "indefinible". La idea de "discurso" está difusamente presente en la mente de todos como una luz que presagia (todos sabemos en alguna parte lo que es un discurso correcto y bueno), pero es en sí misma intangible.

Lo que sí tenemos es una noción (concepto) de "discurso": es definible, pero imperfecta y susceptible de ser corregida una y otra vez. Aquí está.

Primera definición.-- E. Fleerackers, *De verhandeling*, Amberes, 1944, 13, define: "El tratado es el desarrollo razonado de un tema".

Por cierto, eso es algo parecido a la *chreia* que desarrollaba un hecho o una afirmación.

La definición "El tratado es el desarrollo sistemático (metódico) de un tema 'abstracto'", cae en la trampa de las definiciones erróneas: un tema (universal) no siempre es un tema 'abstracto' (privado).

Segunda definición.-- S. Moss, *Composición por la Lógica*, 121/136 (Afirmación de la opinión), dice: "Una opinión preconcebida (...) es la proposición (= juicio) que queremos hacer verdadera a lo largo del texto" (o.c., 121).-- Es lo que los antiguos griegos llamaban 'tesis', lat.: propositio, proposición (que se defiende).

Nota: El ordenamiento - tren de pensamiento, plan, secuencia - refleja la unidad que conforma la tesis que se defiende o aboga, diferente cada vez.

La tesis se aborda en la introducción (captación de la atención, simpatía, etc.), se define en el enunciado estricto (aquí entra la formulación de la tesis), se desglosa en la maquetación (plan) en secciones, que abarcan los puntos principales del desarrollo del tema, y se define en el capítulo final.), definidos en la formulación estricta de la tesis (aquí entra en juego la formulación de la tesis), divididos en secciones (plan), que contienen los puntos principales del desarrollo del tema, provistos de hechos en descripciones, relatos e informes, probados estrictamente o demostrados plausiblemente en la argumentación, justificados indirectamente en la refutación por la destrucción de todo contramodelo, reformulados una vez más en el resumen, destacados brevemente una vez más en la conclusión (juicio de valor, elemento emocional).

Nota .- Inmediatamente tenemos los principales componentes de un buen discurso

No prestaremos mucha atención al estilo, es decir, al diseño. Sin embargo, esto.

H. Uyttersprot, *Beschouwingen over Franz Kafka*, 2. *Stijl als wisselstroom, of de lijn naar het oneindige*, (Reflexiones sobre Franz Kafka, 2. El estilo como corriente alterna, o la línea al infinito), en: *De Vlaamse Gids* 37 (1953): 9 (sept.), 534/548, se detiene en el hecho de que Franz Kafka (1883/1924) muestra dos estilos en sus relatos: novelas, novelas. -- "Sin dificultad se reconoce en *El Juicio*, en

La conclusión, una alternancia bastante regular: a. Kafka argumenta con agudeza y severidad; b. también cuenta una historia con fluidez y ligereza.-- Es dialéctico (= razonador, argumentador) y narrador.-- En las grandes novelas es ambas cosas a la vez y en tal proporción que las partes narrativas, respectivamente descriptivas y las dialécticas se equilibran más o menos: (A.c., 534).

El estilo argumentativo típico -según Uyttersprot- puede verse en la "acumulación de los términos de la discusión" (a.c., 546). Por ejemplo, "deuten" (interpretar) "Meinung" (opinión), "erklären" (explicar), "einerseits/ auf anderer Seite" (por un lado, por otro). Esto también se ve en "hechos/hipótesis distingueos" (nota: 'distinguo' viene de la escolástica: "yo distingo")

Dice Uyttersprot: "En la propia discusión, esta serie interminable de "hechos / hipótesis / distinciones" puede continuar sin límites" (a.c., 546).

Lo que nos lleva a pensar en la interminable investigación fundamental.

Conclusión. Tanto los términos singulares como el contenido del pensamiento delatan el estilo de razonamiento o argumentación del discurso.

R. Beal/ J. Korg, *Thought in Prose*, 633/639, muestra de manera diferente pero similar cómo reconocer el estilo argumentativo.

a. Los métodos.

Análisis (entendido aquí como división en partes (piense en el método cartesiano)), clasificación (dividir), comparación (similitud y contraste), ambas una forma de analogía (los proponentes confunden "analogía" con "equivalencia" bajo al menos un punto de vista),-- definición, ilustración (dar ejemplos).

b. - Los objetivos.

Con este término, los proponentes se refieren a los géneros - tipos de textos. Narrativa, descripción,-- descripción de procesos y algoritmos, justificación racional y persuasión, juicio de valor.

La gran tradición de la retórica clásica está presente en este sólido manual americano.

Tipología.-- Hay, por supuesto, muchas clasificaciones posibles de tipos. Algunos de ellos son modelos... La tríada "reflejo/espejo/suplicación". -- Fleerackers, o.c., 13.

La reflexión - theoria, speculatio (lat.), profundizar en algo con la mente - permite que la razón y la razón entren en juego; la ensoñación permite que la mente y el sentido del valor pesen más; la súplica activa el sentido del valor como voluntad y acción.

La díada "informal/formal"

Pecqueur introduce esta distinción.

Los tratados informales -los llama "disertaciones badinas"- se apartan de las normas (son "no formales"). Abordan uno u otro tema con un estilo discursivo, sin pretender ser científicos (podrían llamarse "precientíficos"). Cfr. o.c., 356/385 (Dissertations badines).

b.-- Los discursos formales se ciñen a las reglas,-- son "formales" (se reconoce en ellos la forma esencial).-- Pecqueur los clasifica:

i. literario (o.c., 167/318), -- por ejemplo, sobre el tema "La Fontaine es nuestro Homero" (una declaración de Hippolyte Taine);

ii. científico (o.c., 319/355),-- por ejemplo, sobre "Ciencia, industria y poesía" (Max Ducamp);

iii. ético-político (ahora diríamos: humano-científico o incluso espiritual-científico),-- como por ejemplo "Las personas deben ayudarse mutuamente" (Lamennais) o "El amor propio" (La Rochefoucauld) (o.c., 13/166).

La díada "previsor / sabiduría".

A.R. Henderickx, *La justicia en el estado de Platon*, en: Tijdschr. v. Phil. 7 (1945): 1/2, 19, 31, 1 -- 27.

Se trata de la 'hupografè', descripción (boceto). En la Politeia (= El Estado) vi el texto sobre la 'aretè' (Lat.: virtus, virtud) es sólo una 'hupografè', una primera aproximación filosófica o, mejor dicho, en algún lugar todavía algo 'premonitorio'.

Al menos para Platón, sólo se vuelve verdaderamente "filosófico" cuando, además de las diferentes formas de virtud y del concepto general inducible a partir de ellas, se penetra también en la idea, es decir, en aquello que para cada forma de virtud y para cada concepto de ella ya arroja luz sobre todo lo que podría ser "virtuoso", pero que es en sí mismo indefinible.

En *Politeia* esto - la idea - aparece en vi, 504d/e. Sólo entonces uno se da cuenta de lo que es la verdadera "virtud": aparece en las diversas interpretaciones de la misma, pero no es en sí misma directamente susceptible. Sin embargo, la idea surge de las partes inconsciente y subconsciente de nuestras almas, como una luz que ilumina nuestro comportamiento en este sentido y nuestro pensamiento al respecto.

Conclusión

a. Existe el concepto de "tratado", que significa: el tratamiento de un tema.

b. Hay variantes: tanto en cuanto al enfoque (reflexivo / reflexivo / suplicante; informal / formal) como en cuanto al objeto.

Muestra 57.-- Teoría del tratado (argumentación) (244/245)

A modo de presentación.

Lo que sigue, finalmente, es una explicación de la tríada básica de la retórica en el discurso: "logos (el elemento de razonamiento) / pathos (el elemento de valor) / ethos (el elemento de autoridad que emana del orador)". -- Esto se aclarará más adelante.

Ahora, la teoría del argumento.

Fundamentalmente, pertenece a la teoría del pensamiento (lógica) y a la metodología (lógica aplicada).

Pero hay esto: Isócrates de Atenas, el gran retórico, identificó dos modos de lenguaje como medio para establecer una relación.

- 1.-- "Hablar de tal manera que se proporcione la evidencia lógicamente rigurosa" y
- 2.-- "(en su defecto) hablar de tal manera que haga creíble una proposición" cf. e.r. 159 (erística).

Nota.-- Con Aristóteles limitar el comportamiento retórico al segundo tipo nos parece insostenible.

La evidencia retórica.

R. Barthes, *L'aventure sémiol.*, 126, 136, explica brevemente la teoría tradicional de la prueba.

1.-- Pruebas directas.

"Pisteis a.technai" están presentes siempre que los hechos, es decir, lo que se da inmediatamente, hablan por sí mismos.

Por ejemplo, una ley conocida por todos, un testimonio dado por alguien directamente, una confesión hecha, los términos de un acuerdo conocido. Sin ninguna prueba lógica, se pueden presentar estos datos en el sentido estricto de "cosas dadas".

2.-- Pruebas indirectas.

Este tipo de (lat.) 'probationes' los antiguos griegos lo llamaban "pisteis en.technai". Los datos no hablan inmediatamente y por sí mismos: sólo a través del razonamiento adquieren valor probatorio.

Explicación: esta distinción entre argumentación directa e indirecta data, dentro del pensamiento griego, de Jenófanes de Kolofón (-580/-490) y también de Alkmaion de Krotón (-520/-450; sobre la significación).

La doctrina de la prueba circunstancial.

Los antiguos nos han dejado una interesante teoría del conocimiento sobre este tema: distinguían tres tipos, a saber, "eikos (lo que es plausible), tekmerion (signo cierto), semèion (indicación)". Ahora explicaremos estos tres.

Lo probable.

Cuando -en todos los pueblos- las tradiciones afirman "Padres, hijos, honraréis" (cuarto mandamiento), esta premisa ético-política parece "plausible", -- incluso si se es hipercrítico. -- El razonamiento tácito es: "Todo lo que se acepta universalmente como

norma de vida a través de los tiempos y las diferencias culturales es, con toda probabilidad, justificable".

Nota -- Es bien sabido que incluso en las culturas primitivas, llamadas "pre-críticas", un principio general tiene sus excepciones: "Padre, madre, -- hijos honrarás", sí, a menos que haya razones necesarias y suficientes para desviarse de esa regla. Por ejemplo, en el caso de los padres que abusan de sus hijos. Pero incluso entonces sigue siendo "fundamentalmente" necesario referirse a los padres como dignos de honor.

El cartel.

1. La señal segura.

Cuando una chica está embarazada, este es el signo seguro de la concepción. Se trata de un "tekmerion", en el sentido retórico-técnico. No requiere mucho razonamiento. Sin embargo, no puede utilizarse retóricamente como un hecho evidente.

2.-- La indicación.

èmeion'. -- Para permanecer dentro de nuestro ejemplo :

1. La chica está embarazada; 2. ¿Cómo ha llegado a este estado? Esto no se indica con certeza en el signo de su embarazo. Sin embargo, ¿está "indicado"! ¿Fue violada? ¿Tuvo relaciones sexuales? Aquí el elemento de razonamiento es mucho más necesario. El elemento "investigación" en particular es necesario, dado el carácter muy circunstancial del hecho.-- Otro modelo.

U. Eco, *De naam van de roos*, Amsterdam, 1985, 35: Se han encontrado rastros -es decir, señales- en la nieve. La "lectura" -nombre semiótico de "significar"- de una huella es un acicate para seguir investigando. En la extraña novela de Eco, hay huellas, manchas de sangre, el signo de "una gran y celestial masacre" (o.c.,53). Cfr. E.R. 216 (signos intrigantes).

La distinción entre un signo cierto y un signo indicativo o dudoso es fluida. Sin embargo, está ahí:

1. Las marcas de embarazo apuntan definitivamente a un niño (excepto en los embarazos históricos);

2. Los signos de embarazo apuntan con incertidumbre a su origen exacto.

Conclusión.-- Se puede interpretar tanto lo probable como los signos como signos generales: lo probable es un signo de algo plausible.

Muestra 58.-- Teoría del tratado (el método lemático-analítico (246/ 251));
La definición de la tarea (hermenéutica de la tarea) a veces puede ser difícil.

Por lo tanto, una breve explicación de un método para salir de una dificultad.
El sistema "dado/solicitado".

Dado: por ejemplo, "El concepto de 'Diosa Madre', (ser y valor)" como tema integral. Diseccionado: dado: todo lo que se dice sobre las Diosas Madre;

Preguntado: esencia y valor de esas declaraciones. Cabe señalar que la descripción, la narración y el informe, la eventual explicación y el juicio de valor ("cuestión de valor") pertenecen al desarrollo del texto discursivo.

El método analítico.

Dado: algo (por ejemplo, la creencia de la Diosa Madre);

Preguntado: la "análisis" (en el sentido platónico), el análisis, es decir, el razonamiento reductor. Aquí, por ejemplo: "Si las Diosas Madre existen realmente, entonces la creencia de la Diosa Madre es comprensible ('explicada'). Pues bien, la creencia en las Diosas Madre; por tanto, las Diosas Madre existen realmente". Esta última frase posterior con su "por tanto" contiene una hipótesis o "lema".

En otras palabras: una premisa que hay que probar. En otras palabras: la solicitud conduce a una prueba (investigación).

El método lemático-analítico.

Muestra de bibl.: O. Willmann, *Geschichte des Idealismus, III (Der Idealismus der Neuzeit)*, Braunschweig, 1907-2, 48 (Das Prinzip der Analysis);

G.Brown, "¿Cómo se vería si...?", en: *Tijdschr.v.Filos.* 48 (1986): 4 (dic.), 583/594.

Platón es conocido, desde la antigüedad, como el claro importador del método lemático-analítico,-en definitiva, "método analítico".

1. El método hipotético piensa en "frases si-entonces" (si la proposición, aquí: hipótesis, entonces conclusión).

2. Si, sin conocer plenamente lo dado, hay que proceder sin embargo a desarrollar un tema (lo dado), se convierte lo pedido (lo desconocido o deseado) en

a. una hipótesis y

b. se actúa como si ya se conociera lo que se busca - se desconoce. En otras palabras, lo que se busca se considera ya encontrado. Luego se trabaja con él.

En matemáticas, esto se hace introduciendo un signo apropiado, x por ejemplo.

Así que en un modelo aplicativo simple : $2 = x + 12x$. O bien : $x = 2y$. Etc.

Aunque mem no conozca -la búsqueda- lo que es x o x, y , se puede utilizar para realizar operaciones matemáticas. Se trata de un análisis lematóico, en el sentido platónico: se introduce un lema, una realidad desconocida conocida, y luego se busca la desconocida (análisis).

Esquema del desarrollo.

Supuestamente, un profesor acepta de un estudiante perteneciente a la Nueva Era como tema "Las Religiones de la Diosa Madre". Pueden darse dos casos.

1. El profesor, a regañadientes, dice: "Comprueba si nosotros, como personas actuales, con una mentalidad europea occidental, profundamente influenciada por la duda de tales cosas (debido a nuestra Ilustración racionalista occidental), podemos todavía tener razones serias para tomar en serio algo como a. la religión y b. entonces también la Religión de la Diosa Madre".

En este caso, el estudiante está atado a la tarea estrecha: el profesor formula la tesis o proposición a examinar (= juicio básico),-- con los argumentos a favor y en contra.

2. El profesor sólo dice: "Haz lo que quieras, si no me das un buen discurso". -- En este caso, nuestra alumna también está vinculada, pero sólo a la existencia y esencia y a las circunstancias (E.R. 145) que caracterizan al sujeto. Porque, en este segundo caso, ella misma se sitúa directamente ante (lo dado y) lo solicitado - sin el estrechamiento introducido por el principal (arriba).

Nota -- No existe el discurso "libre": es privativo o directamente subjetivo (con los tópicos que definen el verdadero discurso). Los anarco-románticos, por ejemplo, que introducen la "libertad radical", se engañan a sí mismos.

Conclusión. Hasta aquí lo esencial de la pareja "dado/solicitado": es útil como base para cualquier discurso digno de ese nombre.

La heurística.-- Cfr. E.R. 09/10.-- ¿Qué datos tenemos? O mejor dicho: la primera tarea es buscar las fuentes de información. Aquí es donde entra en juego una buena bibliografía.

Nota -- En nuestra cultura "gramática" (es decir, rebosante de textos escritos), el material de origen siempre equivale a una "muestra bibliográfica", o al menos la mayoría de las veces.

Se trata de un tipo de inducción: de un conjunto demasiado opaco ("totalidad") se toma una muestra, tal vez al azar, para examinarla más de cerca. A partir de ahí, se obtiene una visión (parcial) del conjunto (generalización y generalización), Verificación,

C.J. Bleeker, *The Mother Goddess in Antiquity*, La Haya, 1960;

Merlin Stone, *Once God was embodied as a woman*, Katwijk, 1979.

Nota -- Los artículos, los libros son obra del hombre. -- Así pues, la obra de Bleeker es un relato fáctico de la antigua diosa madre en la Antigüedad clásica (incluyendo la antigua Germania y la India actual);

Rezuma el espíritu de la ciencia religiosa positiva. El trabajo de Merlin Stone, por ejemplo, es el de una feminista un tanto ofensiva, en el que los datos positivos ("estelares") se ponen al servicio de "la liberación de la mujer" (convirtiéndose así en un alegato feminista).

Esto indica que hay que clasificar las fuentes. Cfr. E.R. 242: Bleeker es "especulativo" (en el sentido platónico), Stone es suplicante. Un buen conocimiento de los tipos de tratados es decisivo en este caso.

Sin embargo, *¡nótese* que nuestra sociedad no es sólo "gramatical"! También incluye el trabajo de campo. Cfr. E.R. 149/153 (tratado de M. Mead).

Existe: Jef Van Den Ouweland, *Pacha Mama en haar kinderen*, Leuven, Coll. Pro America Latina, 1991, un libro en el que habla alguien que se encuentra con personas in situ (y comparte sus vidas: "observación participante") que todavía creen en una Diosa Madre, en forma de Madre Tierra, a saber "Pacha Mama".

La obra es comparable a lo que dice Tomas Spidlik, *Les grands mystiques russes*, París, Nouvelle Cité, 1979, 369/381 (*La terre et le peuple*), sobre la veneración de los forasteros tradicionales rusos a la Madre Tierra. Se trata de otro tipo de inducción: quien contacta directamente con las personas que aún hoy veneran a las Diosas Madre también toma una muestra de la totalidad de los datos disponibles, pero de naturaleza más viva que la letra muerta de los textos científicos positivos o de los textos feministas.

Las premisas necesarias y suficientes ("paradigma"). La comprensión de los datos es imposible sin las premisas adecuadas.

Aquí hay que introducir una epistemología alternativa. Por ejemplo, con Sef Kicken, *Alternatieve wetenschap (Ciencia alternativa) (Tras la pista de los nuevos paradigmas)*, Amberes/Ámsterdam, 1975.

La cuestión por excelencia no es tanto qué datos están disponibles, sino bajo qué condiciones necesarias y sobre todo suficientes se interpretan correctamente estos datos. Esta es la cuestión de las premisas, que desde Th. Th. Kuhn también llamó a los "paradigmas".

Aplicación.

1. Es un hecho: en casi todo el mundo se encuentran muestras regaladas o rotas de la creencia en la Diosa Madre. Los que observan este hecho sin prejuicios, es decir, con los supuestos necesarios y suficientes en la cabeza, deben concluir: "Debe haber alguna realidad en juego".

Esta conclusión es una de las premisas más necesarias para un trabajo de investigación serio. Quien, como racionalista-ilustrado preconcebido, niega a priori cualquier realidad relativa a ese hecho, supone que todas las personas que creen en Diosas Madre, repartidas por el globo, están simplemente equivocadas (la hipótesis - sólo es eso- de una mentalidad "Primitiva" -llamada "prelógica" (es decir: aún no susceptible de pensamiento lógico)-).

Lo cual, por supuesto, nadie ha demostrado aún de forma concluyente (aunque sólo sea porque tal cosa no es demostrable por la evidencia racionalista de la Ilustración). - La pregunta es: ¿es el paradigma racionalista de la Ilustración necesario y sobre todo suficiente para entender lo que se da precisamente como es (y no como, en la perspectiva racionalista de la Ilustración, aparece)?

Es precisamente la limitación radical del paradigma de la Ilustración lo que obliga a personas como Kicken a crear "paradigmas alternativos".

Conclusión.-- Nuestra alumna con su tema y problemas debe incluir las perspectivas ilustrada-racionalista y alternativa en su examen de los datos. Esto dará lugar a una verificación y una falsificación (al menos en parte).

2. *El cartel.* - Cfr. E.R. 245.-- El hecho de que, repartidos por todo el planeta, un número de personas crea que existe una Diosa Madre como concepto independiente, tiene valor de signo: es, al menos, una indicación de la esencia y la existencia de tal contenido y alcance conceptual.

Pero, aparte de la opinión (por muy extendida que esté), existe la red de imágenes, ritos, acontecimientos (por ejemplo, el calendario anual) que "atestigua" (= es un signo de) las Diosas Madre: estos también son "signos" que se refieren a "algo".

Resumiendo: 1. la investigación de opiniones lleva a lo probable; 2. la investigación de signos lleva a las referencias.

Resultado: tenemos un conjunto de información, el inicio de una investigación que va más allá de los materiales sueltos de la heurística.

Nota.-- El paradigma, ejemplo de libro de texto, que "da forma" a nuestra investigación (= somos-forma) es la base secreta de la hermología (E.R. 10).

Investigación ontológica.

Por cierto: la "ontología" (también "metafísica") es la teoría de la realidad. Todo lo que -aunque sea imaginado- es real, entendido como "no-nada", es el objeto de la ontología.

La base de las cosas reales es el par de oposición "esencia/existencia". Ya Platón conocía esta díada: 'estín? (¿lo es?) y 'tí estín? (¿qué es?). La existencia o la existencia real responde a la pregunta: "¿Cómo de real es algo? La esencia o beingness responde a la pregunta "¿cómo es real?" Los dos, aunque distintos, nunca están separados.

Aplicado: después de que aparezca, a partir de la investigación de las opiniones (lo probable) y de los indicios (las referencias), que existe un fenómeno cultural en - la sociedad llamado "Religión de la Diosa Madre", surge la pregunta de realidad u ontológica: "¿Qué tan real es aquello alrededor de lo cual gira este fenómeno cultural y de sociedad, es decir, la Diosa Madre?". Y también: "(Si en algún lugar es real, entonces) ¿qué tan real es la Diosa Madre?".

Examinemos si, dentro de las opiniones y los signos, no hay ya indicios de la respuesta a esa doble pregunta.

Lo hay:

a. De vez en cuando aparece alguien que afirma "ver" a la(s) Diosa(s) Madre(s) - de forma mántica (clarividente) (videntes);

b. Con una regularidad similar a la de un reloj, los adeptos creen que las apelaciones prácticas a la Diosa Madre en situaciones de emergencia conducen a resultados visibles y tangibles (respuestas a la oración). La primera es la percepción directa, aunque paranormal; la segunda es la percepción indirecta (a través de los resultados de la resolución activa de problemas por parte de la Diosa Madre, que interviene, -- por ejemplo, en la riqueza del ganado, los resultados de las cosechas, etc.).

La aproximación lejana.

Supongamos que, después de probar las percepciones directas e indirectas mencionadas anteriormente, usted personalmente no puede determinar si existe tal cosa como las Diosas Madre. ¿Qué vais a hacer? La salida es el método lematítico-analítico. Así que nuestra alumna podrá decir: "Pretendo que ya es seguro (no importa qué) que existe la Diosa Madre. El término "Diosa Madre" es el signo con el que indico esa "x" (lo desconocido), cuando hablo de ella. Porque así es como puedo hablar de ello".

Nota . -Esta actitud equivale a la fenomenológica: el fenomenólogo reproduce, al margen, es decir, juzga lo menos posible, pero -como un pintor impresionista- "reproduce" lo que percibe. El fenómeno y nada más que el fenómeno, es decir, lo que se muestra inmediatamente.

Lo que nos lleva a lo dicho en E.R. 244: los datos y nada más que los datos, lo directo y a través de lo directo lo indirecto. Dado que nuestra alumna sólo dispone de conocimientos indirectos, si quiere trabajar de forma científica y positiva, debe atenerse "críticamente" a este enfoque indirecto -desapegado-. De lo contrario, cae en el testimonio personal (pero entonces su tratado se convierte en un alegato; E.R. 242).

Un "testimonio" es salir por lo que uno experimenta o cree que experimenta individualmente. Tiene valor de signo para los forasteros, pero su valor probatorio científico es nulo. A no ser que sea un signo de algo más que se escapa de las garras del método ilustrado-racionalista.

Nota . - En nuestro caso se trata de un fenómeno religioso. Pero el método -el método lematítico-analítico independiente- se aplica a todos los casos en los que prevalece una situación erística.

Relea E.R. 159/160 (Eristic): nuestra alumna debe considerar constantemente el contramodelo, ya que debe razonar: "Ni yo ni mi oponente, el ilustrado-racionalista, probamos de forma concluyente lo que afirmo".

Nota.-- Estas afirmaciones sobre situaciones erísticas pueden parecer irritantes para los "persuasores" que hacen súplicas. Eso es y sigue siendo cierto. Porque hay algo negativo en la erística. Pero -en sentido estricto, lógicamente- la erística es primordial.

- a.** Mientras uno se encuentre en situaciones indecisas y quizás indecibles y
- b.** Mientras se quiera trabajar de forma estrictamente científica, la erística es la única salida lógicamente estricta.

Muestra 59.-- Teoría del tratado (patética), (254/258)

Logos (argumento), pathos.

En el griego antiguo, "pathos" -la palabra sigue sin traducirse al neerlandés o al alemán- significa más que un simple fenómeno de la mente y la voluntad.

Sin embargo, siempre se repite un rasgo común: "Todo lo que uno, como ser humano sensible a los valores sobre todo, vive, experimenta y experimenta".

Por tanto, la "patética" debe entenderse en este último sentido: la doctrina de todo lo que se vive en términos de valores como receptor de mensajes.

Debido al emisor del mensaje, un orador, un escritor, por ejemplo, se puede utilizar con seguridad el término actual "formación de la sensibilidad": "formación de la sensibilidad" es, después de todo, la práctica, bajo la dirección de una autoridad principal (aquí el emisor del mensaje), de los valores y su percepción.

En primer lugar un muestra de bíbl. :

K. Lee, *A New Basis for Moral Philosophy*, Londres, Routledge/ K. Paul, 1985 (la tesis de la obra es: "si el ser, entonces el valor"; es decir, sentir el valor es experimentarlo subjetivamente; el valor, sin embargo, es una realidad objetivamente-racional abordable);

D. Rochebin, *Entretiens de Bayonne (Les hormones font la révolution)*, en Journal de Genève 06.05.1989 (sobre la biología de las pulsiones y, entre otras cosas, el papel decisivo de las hormonas en el sentimiento de valor);

S. Strasser, *Das Gemüt (Grundgedanken zu einer phänomenologischen Philosophie und Theorie des menschlichen Gefühlslebens)*, Utr./Antw./Freiburg, 1956 (obra fundamental);

J.P. Sartre, *Esquisse d' une théorie des émotions*, París, 1939;

Th. Ribot, *La psychologie des sentiments*, París, 1917-10 (todavía vale la pena leerlo);

Ingrid Craemer-Ruegenberg, Hrsg., *Pathos, Affekt, Gefühl*, Munich, K.Albert, 1981 (catorce artículos sobre la patética desde Aristóteles hasta la actualidad);

G. Taylor, *Pride, Shame and Guilt (Emotions of Self-Assessment)*, Oxford, Clarendon Press, 1985.

He aquí una muestra. No olvidemos lo que un Max Scheler (axiología) y especialmente un Vl. Soloviev (vergüenza / cariño / reverencia) pueden enseñarnos a este respecto.

Las reacciones emocionales del público.

La recepción, por muy "racional" que sea, no está exenta de valor. -- Los 'pathè' (plural griego de 'Pathos': Lat.: pasiones) pueden dividirse en sistémicos con R. Barthez, *L' aventure semiologique* (y con Aristóteles) - o.c., 146s. - clasificado en sistequias.

La persona media conoce el amor/odio, la confianza/miedo, la gratitud/desagradecimiento, por ejemplo. A lo que Barthes señala que, en opinión de Aristóteles, la patética comprende "una sociología de la cultura de masas" relativa a las reacciones de la mente.

Nota.-- Igual de interesante es la teoría de las pulsiones de Platón.

El hombre (incluido el educado) se orienta hacia a. el sueño, b. la comida, c. el sexo, d. la propiedad, e. el honor y, sobre todo cuando crece más allá de estos ámbitos de valor, hacia f. el valor objetivo o real de las cosas. Esta última es propia del "nous" (Lat.: intellectus) o espíritu en el hombre. De ahí que la noología (teoría de la mente) de Platón incluya también una axiología o teoría de los valores.

Nota; ¿Qué es lo que da "valor real" a todo lo que es "bueno" a nuestros ojos? Se llama "to agathon", traducido demasiado literalmente: "el bien", - mejor traducido: "todo lo que tiene valor en sí mismo" (ya sea en una esfera preexistente (la esfera de las ideas) o en todo lo que nos encontramos con cosas valiosas. Esta es, pues, la idea de "lo bueno" sin duda, que no se puede encontrar en ninguna parte y en todas partes. "El bien" ilumina, como una luz que presagia, todo lo que nuestras mentes y voluntades encuentran de valor.

Nota -- Est. de la Biblia: Elisabeth Kübler-Ross, *Lecciones para los vivos (Conversaciones con los moribundos)*, Bilthoven, 1970 (esp. 40/140).

El libro es una aplicación de nuestra teoría ABC (E.R. 47).

A" es un estímulo de valor, aquí en el sentido de "decepción" (por ejemplo, la información muy triste o el "rumor" de que uno está a punto de morir).

C' es la reacción última de nuestra mente (incluyendo la mente y la voluntad, si se entiende en el sentido platónico).

B' es una reacción bisagra entre el estímulo y la respuesta final.

Kübler-Ross reconoce las siguientes "reacciones previas" que determinan las reacciones junto con el estímulo.

1. Negación... "¡No! ¡Tal cosa simplemente no puede suceder!" "¡No! Mi mujer, a la que creo conocer muy bien, me engaña. Esto puede llevar al aislamiento y la soledad.

2. Ira ('agresión'). -- "¡Estoy furioso!". "¡Espera! ¡Si lo que he oído es cierto!

Nota -- El resentimiento es la ira o la "rabia" retardada.

3. Cosas (marchandage).-- "Seré más adorable que nunca. Todo irá bien". "Si Nuestro Señor me deja vivir un poco más, viviré mejor".

4. Abandono (depresión).

"No he dejado de hablar de ello". "Desde la muerte de mi padre, no he podido recuperarme. "Desde entonces, me siento culpable de algo.

5. Aceptación. - "Sí, esa es la vida real". "Ahora estoy tan lejos que he superado mi divorcio: he recuperado mi paz interior". "Ya no me enfado por ello: mi sentido común se impone (una vez más)".

Nota . El capítulo sobre las reacciones de la mente y la voluntad es muy opaco. Sin embargo, hay líneas que se pueden descubrir. Pero, visto con detenimiento, sigue siendo una muestra axiológica.

Y. Michaud, *La violence*, París, 1986, 3, dice entre otras cosas que la violencia ("violence") incluye cosas como matar, infligir golpes, dañar, -guerra, opresión, -crimen, terrorismo.

¿Quién no ve que los fenómenos así enumerados son muy frecuentes y cada vez lo son más? Es una de las preocupaciones de nuestra cultura posmoderna.

¿Está la decepción ('A') en la raíz de todo esto? ¿O es el hombre en algún lugar esencialmente agresivo? Es controvertido: algunos dicen que sí, otros que no.

Una cosa es cierta: nuestra cultura parece implicar una especie de constante "entrenamiento en la violencia" (entrenamiento de la sensibilidad en la violencia). - Eso apunta a una "enfermedad" en el sentido del valor. Y una enfermedad de la mente. Personas como Diel, el psicólogo, han señalado que el cínico/la cínica está tan "enfermo" -en espíritu- como, por ejemplo, el neurótico/la neurótica. La retórica que predica la violencia enferma a la humanidad.

A. Plack, *Der Mythos vom Aggressionstrieb*, Múnich, 1974, critica -junto con otras- las opiniones sobre la agresión de S.Freud, K.Lorenz, Nico Tinbergen, Al. Mitscherlich y otros.

Arno Plack y otros culpan a lo que sigue:

- a. Faltan pruebas de los hechos.
- b. La agresividad i. no es innata y ii. no es universal, -- tanto en animales como en humanos.

El argumento de esa declaración - abreviado:

- a. **los** grandes simios son más amistosos que agresivos;
- b. Los primitivos muestran un tipo de compasión tal que -en sus duras condiciones de vida- pudieron y pueden sobrevivir.

R. Girard, *La violence et le sacré*, París, 1972, critica a las ciencias humanas por una interpretación bien definida de la violencia que sirve de premisa en el análisis de los datos científicos humanos. -

Conclusión. - De nuevo: la tesis es una; el argumento es dos. ¡Un argumento débil es una afirmación débil!

Nota .-- Susanne Piët, *Het loon van de angst*, Baarn, 1987, nos enfrenta a un sentimiento de gran actualidad, el miedo.

Definición del problema.

a. Por un lado, la persona ordinaria siente el miedo sobre todo como un estado de ánimo que hay que evitar. Añádase el hecho de que desde S. Freud y sus compañeros ha quedado claro que (y cómo) el miedo obstaculiza el autodesarrollo del hombre: quienes viven bajo "la presión del miedo" se saben poco libres.

b. Por otro lado, hay personas -aventureros, por ejemplo- que experimentan un fuerte impulso en su interior para emprender algo peligroso (a veces como profesión: asesinos, milicianos).

Y también: el éxito de la literatura policíaca y de las películas de terror indica que mucha gente "disfruta" de la experiencia vivida del miedo, aunque sea dentro de los confines seguros de su propio hogar. En esta última frase, S. Piët habla de "la recompensa (es decir, el lado agradable) del miedo". Su conclusión: la gente busca el peligro ante todo por la tensión que genera y también por la voluntad de controlar esa tensión.

En otras palabras, la gente quiere saber lo que vale en situaciones de riesgo. Una gran cantidad de material empírico defiende esta afirmación.

Modelo.

Alexander Pushkin (1799/1837; escritor romántico ruso), en su obra *La hija del capitán*, ofrece "La canción de los condenados a la horca".

Los conspiradores -Pugachev y una docena de jefes cosacos- están alrededor de la mesa, acalorados por la bebida. La conversación es sobre el ataque de esta mañana, sobre las perspectivas del levantamiento. Al día siguiente marcharían contra Orenburg, algo atrevido.

Melancólicamente cantaron entonces su canción favorita: "¡Cállate, cállate, bosque verde, vida mía! ¡Déjame, joven, pensar en mis pensamientos! Mañana yo, tan joven y tan fuerte, debo presentarme ante el juez. Ante el severo juez, ante el poderoso zar. ¿Tenías muchos compañeros contigo?

"Os digo, mi señor, el fiel Zar, toda la verdad os digo, palabra por palabra, que tuve cuatro compañeros: mi primer compañero fue la Noche Negra, mi segundo compañero fue mi daga de acero - y mi tercero fue mi buen caballo; mi cuarto compañero fue mi arco. Mis mensajeros, -- eran mis flechas puntiagudas".

¿Qué dice entonces el señor, el zar justo? "¡Bueno, mi niño, mi hijo campesino, tú puedes robar, tú puedes estar en la corte! - Por esto, hijo mío, te recompensaré bien: -- con un castillo alto, en medio de los campos, -- de dos postes y un madero cruzado entre ellos".

Pushkin añade: "Es imposible expresar la impresión que me causó esta canción del pueblo sobre la horca, cantada por hombres que estaban condenados a la horca. Sus rostros sombríos, sus voces armoniosas, la expresión melancólica de sus palabras, que eran significativas en sí mismas, todo ello me hacía sentir "santo terror"".

Nota - Esto recuerda a lo que Ernst Jünger escribe sobre "der Waldganger" (el hombre que elige el bosque como hogar) y su "desenvoltura", es decir, el signo del espíritu que supera el miedo. El intrépido vive el miedo como todos los demás, pero su espíritu controla esa sensación desagradable y "extraña".

Hacia una tipología de los sentimientos de valor.

Muestra de bibl.: A.O. Bettermann, *Psychologie und Psychopathologie des Wertens*, Meisenheim-am-Glan, 1949.

Bettermann quiere separar el "werten" -apreciación del valor- en formas sanas y enfermas. Distingue cuatro grandes grupos de "apreciación".

1. La apreciación ingenua.

Muy extendido. Especialmente los niños valoran de esta manera, sin distinguir, sin hacer preguntas, muy seguros de sí mismos - para hablar con Piaget: centrados (alrededor de la propia persona) - la valoración ingenua se ocupa de los valores, -- especialmente de los valores hereditarios.

2. La apreciación enfática o instintiva.

Sentimientos de aprecio. Bettermann lo califica de "irracional" a los ojos de los empresarios. Surge de la esencia -el alma- de la personalidad apreciativa, independiente del entorno. Todo amor verdadero y toda religiosidad verdadera tienden a este tipo de apreciación.

3. La valoración de tasación o estimación.

La valoración es el valor de algo en función de otra cosa: por ejemplo, se valora a un semejante en función de su posición social, en función del beneficio que se puede obtener de él, y no por su propio bien. Destaca lo no espontáneo -por el contrario, lo deliberado-.

Piensa en un cuadro: mientras el amante del arte se queda boquiabierto, el marchante ya está calculando "cuánto va a costar". -- Según Bettermann: típico de cierta cultura burguesa.

4. La alienación del valor.

El término alemán de Bettermann: "Wert.ent.fremdung". La persona que valora de esta manera es y se mantiene alejada, distante del valor en sí mismo.

Lo que ya funcionaba en cierta medida en la valoración de la estimación esbozada anteriormente, se refleja plenamente aquí: estimaciones frías.

Esto es lo que Bettermann caracteriza como "esteticismo": algo bello o lleno de arte se valora -si es que todavía se puede utilizar este término- no porque sea bello o esté lleno de arte, sino por su experiencia reflexionada, analizada y experimentada. Esto es lo que Bettermann llama "crítica intelectualista": esta actitud ante la vida socava radicalmente la base de cualquier entrega a cualquier valor. De ahí -al menos según Bettermann- la "actitud humorística ante el valor" (que en mi opinión se llamaría mejor "apreciación irónica-sarcástica del valor"), en la que uno (para protegerse de la radiación de un valor) se aleja de un valor mientras se ríe, ridiculizándolo.

Nota - Seamos precisos:

a. El "humor" es inofensivo, es decir, es una forma de resaltar lo absurdo de algo (una persona con humor puede ser muy buena y condescendiente);

b La "ironía" es despreciar algo que uno realmente desaprueba, con una sonrisa desprendida, no sin amargura (que es lo que le falta al humor);

c. El 'sarcasmo' (del griego 'sarkasmos', literalmente: desencarnado) es la ironía cáustica (por lo que la risa 'sardónica' es una risa burlona).

El humor no es un valor añadido ni un valor destruido. La ironía, el sarcasmo -sobre todo cuando forman parte de la tónica de la vida de alguien- lo son.

Según Bettermann, la percepción del valor -en su grado más completo- sólo puede encontrarse en la psicosis (enfermedad del alma): ¿quién no conoce la risa valorativa y extraña de los locos?

Nota.-- Obsérvese cómo ambos tipos de apreciación, especialmente la última, pueden ser característicos de un sector de la intelectualidad (la vanguardia intelectual y artística), en la medida en que exhibe algo de dandismo y altanería (un elitismo).

Muestra 60.-- Teoría de la trata (patética: tópicos). (258/260)

Al igual que hay obviedades lógicas y estilísticas, también las hay axiológicas. Representan "valores".

Así, Aristóteles (con él toda la Antigüedad) traerá a colación el sentido de la medida, la justicia, la magnanimidad (= desinterés de la mente: 'megalo.psuchia'), el interés público, el honor como tipos de 'bien'.

Apl. mod. -- En el ágora, la asamblea pública, por ejemplo, un político quiere "impulsar" una medida. Para ello, presentará esa medida como "buena" (valiosa). Demostrará esta bondad, por ejemplo, señalando que, si se aprueba esa medida, aumentará la felicidad de la ciudad-estado.

La "felicidad" ya representa un valor en sí mismo: la felicidad es el valor que lo abarca todo y en el que están contenidos todos los valores parciales que también determinan esa felicidad. Esto puede demostrarse en una eudemonología (teoría de la felicidad): si un valor no aumenta la felicidad, ¿sigue siendo un "valor"?

Cfr. **Wl. Tatarkiewicz** (1886/1981), *Análisis de la felicidad*, La Haya, 1976 (perspectivas semánticas, psicológicas, biotécnicas y éticas sobre todo lo que se llama "felicidad", especialmente desde la obra *De vita beata* del difunto Séneca de Corduba (+1/+65), una obra que piensa explícitamente de forma axiológica).

Nota -- *Journal of Value Inquiry* (Dordrecht) es una revista dedicada a la investigación sobre valores, especialmente en lo que respecta a la ética (= teoría moral), la teoría social, la jurisprudencia (teoría y práctica), la estética (teoría de todo lo bello, incluido el arte).

El carácter de valor del mensaje.

R. Barthes, *L' aventure sémiologique*, 136.

a. Situación -- Marzo de 1965: estudiantes chinos se manifiestan frente a la embajada americana en Moscú. La policía soviética reprime la manifestación. El gobierno chino protesta.

b. Texto (mensaje).-- Los soviéticos envían la siguiente nota.--

1.1. Las normas (valores) diplomáticas existen en todos los países.

Nota: un ejemplo perfecto de "lo probable" de una opinión difundida; E.R. 245

1.2. Los chinos, en su propio país, respetan esas normas.

2.1. Pues bien, los estudiantes chinos, fuera de su país, en Moscú, no han respetado esas normas.

2.2. Los insultos, los actos de derecho común (cometidos por esos estudiantes) están cubiertos por el derecho penal soviético.

Explicación.

1. Como señala M. Canto, trad./intr., Platon, *Euthydeme*, París, 1989, 221: Platón ya hace uso del "argumentum ad hominem".

En este tipo de razonamiento, la ventaja es algo del oponente con el que se está dialogando o discutiendo (su condición, su situación,-- sus intereses, sus palabras, sus acciones) que se juega contra él.

Uno puede ver eso:

a. este tipo de argumento se opone al "argumentum ad rem" (el argumento sobre el caso (en cuestión))

b. este mismo tipo de razonamiento compromete el honor del adversario que es "tomado" en su punto débil. Ahora bien, el honor es un valor muy frecuente y muy llamativo, -- todo el mundo lo sabe (Platón sitúa la atracción valorativa dirigida hacia el honor en la cima de la gama de tendencias no superiores).

Aquí: en casa, los chinos se adhieren a los valores establecidos (a través de la opinión difundida: "probablemente"); fuera de su país, no. Así que la nota soviética juega con algo del adversario contra sí mismo.

2. Es evidente que el "argumentum ab absurdo" (el argumento desde el absurdo) - que a menudo se encuentra en el razonamiento matemático- también desempeña un papel aquí:

Lo que se juega se reduce a "hacer" en casa y "no" en el extranjero. Estas formas de comportamiento son "ad rem" (en lo que respecta a la materia) contradictorias: los chinos muestran una contradicción interna (que es incongruente).

Esta contradicción interna en su comportamiento tomado como un todo -uno se abstiene de cambiar las situaciones, por supuesto- compromete su honor: ¿quién no se molestaría con una contradicción expuesta en su propio comportamiento?

El entusiasmo.

En la retórica tradicional -que difiere de la lógica y la metodología puras en este aspecto- "argumento" es cualquier razonamiento, válido o no, en la medida en que da crédito a la proposición -mensaje, aviso-.

Entre ellos se encuentra el entimema -- "Enthumema", que permanece en el propio interior.

Por ejemplo, Quintiliano (E.R. 86) llama "enthymem" a aquel silogismo (oración conclusiva) que no está expresado al menos en parte.

Aquí: ¡la nota soviética (aparentemente) no tiene decisión! 1. "Existen ... y los propios chinos...". 2. "Bueno, los estudiantes chinos...". 3. "Entonces..." (= parte tácita).

Conclusión general.

Un mensaje (contenido) no sólo contiene razonamiento - logos - sino también valor - pathos -. Lo vimos claramente en el texto soviético: ¡el sentido del honor de los chinos fue significado!

Nota: -Relaciones entre valores.

1.-- Clasificación.

Max Scheler, fenomenólogo-axiólogo, intentó introducir un orden.

Distingue:

a. Valores sensoriales o "sensuales": todo lo que representa la lujuria, el placer (lo contrario: el desagrado, el dolor); en otras palabras: lo (in)placentero; p. ej., "siento dolor en el muslo";

b. valores vitales: todo lo que se relaciona con el cuerpo en general, como el bienestar, la frescura (en contraposición a la torpeza o la fatiga); también: la salud (en contraposición a la enfermedad) y la "crianza" (una raza refinada de plantas, por ejemplo); p. ej.: "¡Me duele el muslo, pero aparte de eso me siento fresco y muy sano y de familia sana! (frase que demuestra que los valores sensuales y vitales son efectivamente distinguibles);

c. valores espirituales o superiores: lo estético (bello/feo), el derecho legal/justicia), todo lo que es conocimiento (verdadero/falso; científico/anticientífico); **d.** valores sagrados, inherentes a "lo sagrado" (a los ojos de Scheler, en un momento dado, el valor más alto).

Nota . La pregunta que se plantea es: "¿Dónde se encuentra la moralidad? La moral se sitúa (como la felicidad) en todos los valores mencionados, sean o no justificables en conciencia. Incluso el valor sumario de la "felicidad" está incluido en el valor moral: sólo se es verdaderamente, ontológicamente real, feliz cuando se está también y sobre todo de acuerdo con los valores de la conciencia.

2. Contradicción (conflicto de valores).

En la antigua Alemania del Este, en particular, ha surgido una subcultura. Los jóvenes que albergan la xenofobia no son numerosos, pero son excepcionalmente agresivos. Son básicamente buscadores de empleo: el empleo es un "valor". Ahora ese valor se ha visto especialmente amenazado desde la afluencia de extranjeros (rumanos, gitanos,-- turcos, etc.): ven que la gente compra comida y sale de los campamentos de extranjeros. De ahí el odio: hay muy pocos puestos de trabajo para demasiados solicitantes.

¡Conflicto tras un valor!

Lo curioso es que cuando son los alemanes (la misma nación) los que roban un trabajo, la gente lo acepta; cuando son los no alemanes, la gente se enfurece: la dinámica de grupo funciona.

Muestra 61.-- Teoría de la trata (patética: seducción). (261/264)

La retórica no sería retórica si no hablara de la tentación. Cfr. E.R. 79vv.

Muestra de bibl.: L. Bellenger, *La persuasion*, París, 1985 (o.a. o.c., 78/82 (La logique de la séduction);

J. Baudrillard, *De la séduction*, París, 1979;

M. Olender/J. Sojcher, *La séduction*, París, 1980 (a propósito de Le Colloque de Bruxelles (1979) sobre este tema: Baudrillard, Lyotard, Sollers, Bossuet (teórico de la música), Cremonini (pintor), Akerman (cineasta) Person (portada)).

P. Jagot/ P. Oudinot, *Comment développer votre charme*, París, Dangles (oculto).

Nota .-- La publicidad seduce. Todo el mundo lo sabe.

Sólo un ejemplo. -- Uno conoce al vaquero de la marca de cigarrillos Marlboro: la campaña dura desde 1955 y . perdurable.

Leo Burnett y su equipo tardaron varios meses en crear ese vaquero en 1954/1955. Utiliza lo que la Escuela de Chicago llama "el lenguaje verde": concepciones, connotaciones -signos (estamos en pleno lenguaje de signos (E.R. 246)- que "recuerdan" o "tienen imperceptiblemente la apariencia de" el aire libre, el heimat, la naturaleza virgen (lo que, en relación con el tabaco altamente tóxico, parece paradójico).

Bien: ¡la "naturaleza" seduce! Lanzada en 1955, la publicidad fue ligeramente modificada en varias ocasiones. 1964: Resultado completo. Desde 1970: ¡Marlboro es líder planetario! La imagen ha calado tanto en las mentes que lo consigue incluso sin mencionar explícitamente el nombre "Marlboro" (un entimema semiótico (E.R. 260)), ¡sin incluir siquiera una foto o dibujo del paquete de cigarrillos!

¡Por cierto: Aimé Lemoine, autor de *Puissance pub (La force du temps dans la communication)*, París, Dunod, dice, a propósito de Marlboro que hay un valor, - une valeur - en juego, a saber: "C'est l'aventure, le dépassement de soi, l' idéal pionnier" (M. Danthe, Entrevista: 'Cowboy', 35 ans, tous ses poumons! Journal de Genève 02.09. 1989).

En otras palabras: la figura masculina en el paisaje natural, a caballo, recuerda al pionero (americano). Con la metonimia que contiene: "Cuando fumo ese cigarrillo, comparto el encanto de ese pionero". El engreimiento (masculino) - narcisismo - es estimulado por Marlboro (cigarrillo). ¡El sentido del honor!

Modelo aplicable: la tentadora,

¿Cómo funciona la tentación? Examinémoslo con la ayuda de un modelo.

Muestra de bibl.: Mireille Lemelin, *Charme et sexappeal au masculin*, Ed. de l'Homme (libro que ofrece a los hombres los medios para actualizar el "look" masculino (imagen, impresión)).

F. d'Arc, *Comment draguer*, Ed Mandra (para todos los tímidos, torpes, solitarios, los medios para atraer a una mujer);

Y. Castelain, *Petit guide pratique pour tromper sa femme ou son mari avec élégance et en toute impunité*, Ed. Acropole (con los "lugares comunes" (casi se podría decir "lugares comunes"): ¿cómo?, ¿dónde?, ¿cuándo?);-- en un sentido muy diferente y serio-ético: Revue Autrement No 91 (1987: juin) (*Fatale beauté, une évidence, une énigme*) (sobre lo que podría ser la belleza).

Nota.-- La afirmación bibliográfica es deliberada: vivimos en un mundo amoral, incluso inmoral (cínico y delirante) de tentaciones de todo tipo. Otra muestra: Erika Mertens, Uebers, Drüber/ Drunter (*Eine Chronik der geheimen Verführung: Reizwäsche früher und heute*), Herrsching, M. Pawlak Verl. (sobre mujeres hermosas con ropa interior "seductora").

Proverbios 7: ¡El "parakuptousa"!

"Seduzco". Me dejé tentar" podría ser el lema de esta historia bíblica.-- 'Parakuptousa' (traducido literalmente) es "el que mira (se inclina) de lado".

La historia.

A. Introducción. - Hijo mío, aplica mis palabras. Guardad mis preceptos en vuestro interior. Porque si cumplís mis preceptos, viviréis (nota: 'vivir' de la fuerza vital de Dios o 'espíritu santo') (,....).

Di a la sabiduría (nota: visión del universo y de la vida que refleja la visión de Dios): "Tú eres mi hermana". Nombra el insight con la palabra "relativa". Esto, para protegerte de una mujer extraña, de una dama desconocida que dice palabras seductoras.

B. Medio ("corpus").

B.I. Un día estaba sentado en la ventana de mi piso, mirando a través de los barrotes. ¡He visto la escena de la ilusión juvenil! Vi -en medio de lo que habría que llamar "niños quietos"- a un joven sin "entendimiento" (op.: sabiduría divina).- Estaba merodeando - por la callejuela- hasta cerca de la esquina donde estaba ella (la parakuptousa): iba en dirección a su casa, -en el crepúsculo, cuando el día se acercaba a su fin- en plena noche y oscuridad.

B.2. un problema Mira: una mujer viene hacia él, -- vestida como una dama, -- el corazón falso. ¡Qué emprendedora y atrevida es! ¡Sus pies, por supuesto, no se sostienen en su casa! A veces se la ve en las calles, a veces en las plazas: vigila en todos los rincones posibles.

Mira: ella ya se ha hecho con él. Inmediatamente lo abraza. Ella le habla sin vergüenza: "Tuve que hacer otro sacrificio. Con eso he venido a conocerte. Te he encontrado buscando.-- He cubierto mi cama con mantas,-- con telas bordadas y egipcias. Donde yazgo, he espolvoreado mirra, áloe y aceite de canela.

Vamos, embriagados como pececillos, vivamos hasta la mañana, disfrutando, en la lujuria. Seguro que no se ve un marido en mi casa: "él" se ha ido, -- ¡se ha ido por una larga rienda! Y "él", además, ¡tiene la bolsa de monedas con él! Así que "él" vuelve a casa con la luna llena.

B.3. punto de inflexión. Ella lo seduce mediante la persuasión con poder. Con la dulce magia de sus labios se lo lleva. En verdad, sin dudarlo la sigue, -- como un buey arrastrado al matadero, -- como un loco arrastrado a su cámara de tortura por los grilletes de los pies hasta que una flecha le atraviesa el hígado. O: como un pajarito que vuela hacia la red de seguridad. Sin darse cuenta de que lo que está en juego es su "vida" (de nuevo: la vida que Dios le ha dado).

C. El destino

¡Y ahora, escúchame, hijo mío! ¡Atiende a las palabras de mi boca! -- Seguramente tu corazón no debe ser seducido por los caminos de tales mujeres. ¡No camines por los senderos de ese perdido! Porque muchos son los que han golpeado a esas mujeres con la "muerte" (nota: el sentido bíblico de "pérdida de la vida divina"). Han dejado sin aliento a los tipos más robustos, literalmente. El hogar de estas mujeres es el camino hacia el "sheol" (nota: la palabra bíblica para "inframundo"), la pendiente que conduce al reino de los muertos.

Comentario . He aquí una pieza de literatura sapiencial (uno de los principales tipos de texto).

1. Es un tratado. La tesis está ahí: "Si se cumplen los preceptos de Dios que dan vida, entonces vida divina; si no, entonces el reino de los muertos".

La prueba también está ahí: el escritor inspirado por el espíritu de Dios aplica el método del contramodelo ("si, como el joven tentado, entra en el reino de los muertos").

2. Dramatización.

Aristóteles, al analizar el razonamiento de Zenón de Elea (E.R. 72), observa que Zenón no sólo razona, sino que dramatiza: trata una proposición geométrico-ontológica, pero la demuestra introduciendo a Aquiles, que nunca puede alcanzar a la tortuga, como representación de un concepto abstracto.

Este es también el caso de nuestro autor bíblico: para "ilustrar" el proceso teológico-oculto de la seducción -hasta la muerte- emplea una historia. Esto es lo que el texto denomina la cubierta previa al botón/nudo (E.R. 197), es decir, la estructura dramática.

La estructura de la tentación.

Está muy claro que la tentadora juega con el sentido del valor. Y este es el sentido - en lenguaje teológico-oculto (o mejor, en lenguaje bíblico: apocalíptico) del valor-ingenuo, instintivo (E.R. 256: ingenuo y sobre todo enfático- apocalíptico: al ceder a la tentación de la mujer, el engañado pierde su fuerza vital (dada por Dios) (los teólogos posteriores llaman a esto "estado de gracia santificante"), de modo que, al morir, va a parar al inframundo de las almas no redimidas.

Apocalipsis' es la revelación del aspecto oculto de la realidad, -- aquí de la realidad del arte de la seducción.

1. J. Baudrillard, *De la séduction*, dice: "Si alguien es narcisista (ensimismado), seduce".

2. Hay una segunda teoría: L. Binswanger (1881/1966; psiquiatra existencialista) - conocido como el único con el que Freud mantuvo relaciones amistosas- dice: "Hay toma si y hay toma con.

Aquí la mujer toma al joven como un débil (seductible) y por lo tanto lo toma en su punto débil (su manipulabilidad). Es la ingeniería humana: "Nos mostramos seductores porque nuestra vulnerabilidad es evidente para el prójimo perspicaz" (Bellenger, o.c., 79).

Conclusión: "si se seduce activamente, se toma en el punto débil".

Muestra 62.-- El arte de la venta. (265/270).

La existencia de la patética económica ya era evidente cuando se discutió el anuncio de Marlboro (E.R. 261). A continuación, vamos a analizarlo con más detalle.

Muestra de bibl.: L.Bellenger, *La persuasion*, París, 1985 (36/ 40 (Marketing et sophistique));

J. R. Julien, *Musique et publicité* (Du 'Cri de Paris' aux messages publicitaires radiophoniques et télévisés), París, Flammarion;

P. Vervaeke, *Prof. Ernst Dichter se adentra en territorios de venta no transitados*, en: De Nieuwe Gids (Gante) 18.05.1962;

Ernst Dichter, *Le marketing mis a nu*, París, Tchou, 1970 (edición inglesa: McGraw Hill (1964)).

Ya Tales de Mileto (E.R. 60; 72), el fundador de la filosofía griega, conocía y practicaba la retórica económica "avant la lettre" (cuando vendía como empresario).

La protosofística, (E.RR. 75), ávida de posesión e influencia política (precursora de nuestros lobbies), hizo "marketing" (como dice Bellenger).

Según J.R. Julien, nuestras ciudades medievales conocían muy bien la "publicidad": los gritos -los gritos del mercado- de los artesanos y de los comerciantes lo atestiguan; además, en cuanto aparece el grito del mercado, se asocia a la "música", ya que se cantaba.

(Por **cierto**: esta música folclórica y pedante inspiró directamente a la música clásica, ya que, por ejemplo, a partir del siglo XIII los "gritos de París" vuelven en los motetes; en el siglo XVII aparecen en el ballet de la corte; un tal Beethoven escribió una "canción" inspirada en el grito de los deshollinadores).

Conclusión: ¡no es el siglo XX el que ha inventado la publicidad!

El espíritu de venta (marketing).

Todos somos consumidores y como tales compramos.

El "marketing" (también: "análisis de mercado") es el análisis metódico del potencial de ventas de un producto. Uno de los supuestos es: especialmente en una economía de libre mercado como la occidental, las condiciones de venta se optimizan o se mantienen.

En este sentido, juegan un papel importante: a. la gestión prospectiva, b.1. la publicidad (= la propaganda), b.2. en el marco de las "relaciones públicas" (el contacto con el público).

Nota -- El concepto de "mercado" puede ampliarse: ¡los dirigentes (políticos, consejos escolares) se guían por los analistas de mercado! Una escuela vive del "mercado" donde "recluta" niños; los políticos viven del "mercado" donde "reclutan" votos.

Los argumentos de venta.

P. Vervaek, a.c., dice que la investigación de mercados puede resumirse en seis tópicos. ¿Qué se vende? 2.a. ¿Dónde y 2.b. Cuándo se vende? 3. Cuánto se vende (es una precisión del "qué"). 4. ¿Cómo se venden? 5. Por quién y a quién se realiza la venta (E.R. 145). Véase E.R. 193 para la parte narrativa de los tópicos.

El analista de mercado recopila información a la luz de estos factores (parámetros).-
- A continuación, se investigan las oportunidades del mercado: las perspectivas geográficas (dónde) y actuales y futuras (cuándo) del mercado, -- los aspectos económico-sociales, -- las estructuras psicológicas en funcionamiento son elementos.-- Este material fáctico, preferiblemente precisado mediante cifras y cálculos, constituye la base heurística. Cfr. E.RH 09.

El análisis en profundidad del mercado.

Vervaek afirma que desde figuras como E. Dichter y Louis Chesking (Instituto de Investigación del Color de América) el pub (la publicidad) ha cambiado por completo.

El papel de E. Dichter.

Ernst Dichter (1907/1991) se doctoró en psicología. También era freudiano.-- En la Sorbona (París), Dichter, que venía de Viena, se licenció en Filosofía y Letras.-- Esto indicaba -piensa en el principio de Harvard- una educación general.-- En 1938 se instaló en Estados Unidos. Tenía una visión de fuerza: introducir las humanidades -la psicología, la sociología- en el campo de las ventas.

Por cierto: cf. E.R. 94vv. (En 1946, gracias en parte a estas ciencias auxiliares, ya había establecido sus seguidores en el Instituto de Investigación Motivacional. En la década de 1960, llegó a dominar el campo de los estudios de ventas. Su instituto, en Nueva York, es uno de los más consultados del mundo. Es "motivacional", estudia los motivos inconscientes y los motivos conscientes en las ventas y, en particular, en el comportamiento de compra.

Cfr. E.R. 47 si "A" es la oferta y "C" es el comportamiento final de compra, entonces "B" es el motivo en el comprador que, tras "A", lleva a "C" (la compra).

La obra de Dichter sobre la venta se ha convertido en "la biblia de los vendedores y los compradores": ¿se analizan casi quinientos artículos de venta -divididos en una docena de sectores- en el supermercado, la droguería (EE.UU.) y la tienda!

Alimentos y bebidas, prendas de vestir, artículos para el hogar, cosméticos, salud y medicamentos, juguetes y juegos y artículos deportivos, medios de transporte, medios de comunicación, estimulantes, bienes altamente culturales.

Una de las claves del análisis de ventas de Dichter es la entrevista psicológica en profundidad (en su *Le marketing mis à nu*, 314/316 (*L' interview en profondeur*)). Lo que originalmente era un método psiquiátrico, lo convierte en un componente del método de ventas.

Modelo de aplicación.

1. Alguien se enfrenta a alguien que quiere comprar un coche. O un televisor o un paquete de cigarrillos o café.-- Uno saca a relucir su primer coche (su primer cigarrillo). ¿Por qué? Esto puede difuminar el verdadero motivo,

2. La experiencia más exitosa (en términos de coche, cigarrillos, televisión, café, etc.) es encuestada.

3. A continuación, viene la fase de aclaración (método indirecto): sin pedir cifras o números, se pregunta, por ejemplo, por la hora punta y la frecuencia con que se ve la televisión (ayer/hoy: "¿Ha visto el programa de televisión de ... esta mañana? esta mañana?". O preguntan por la hora del café de ayer.

4. Se pasa a la encuesta más directa: "¿Qué tipo preferiría comprar ahora (en cuanto a coche, televisión, café, cigarrillos, etc.)?". O bien: "¿Qué te gustaría comprar ahora (coche, café, etc.)?"

Nota -- Las reacciones de la mente pueden ser muy variadas: ¡a veces la persona a la que se dirige se confunde o se enfada!

Nota -- Este diagrama da una idea de una entrevista para promover las ventas.

Un experimento de ventas.

Seamos más específicos.

Muestra de bibl.: M.A., *El "segundo estado" del consumidor impulsivo*, en: De Linie 07.02. 1964.

En la República Federal Alemana de los años sesenta, un librero (¿por quién?) se aventura a hacer un experimento. Objetivo: probar un truco de ventas. Medios: en un punto central de su tienda (¿dónde?) coloca una "góndola" (cesta colgante abierta con artículos de venta expuestos) (¿cómo?). En él, coloca algunos trabajos científicos caros (¿qué?).

Encima de todo, cuelga un cartel con una advertencia: "¡Cuidado! Estos libros son difíciles de leer y requieren conocimientos especiales". (¿A quién?).

Resultado: en pocos días, el paquete de libros se agotó y, unas semanas más tarde, ¡una importante consulta seguía en marcha!

Conclusión.-- Se ve que los buenos tópicos hacen que el análisis sea "transparente". Sin ellos, el análisis es demasiado "ciego".

Nota - "¿A quién?" ¡Por los intelectuales! Eran obras científicas, ¡y muy caras!

Conclusión: el librero tomó a los intelectuales como perfectamente manipulables - (susceptibles de "ingeniería humana" y "cambio humano"); los tomó por una de sus debilidades, a saber, el sentido del honor: los intelectuales compradores querían estar a la altura de las obras y afirmarse así (ansia de dinero, - uno de los grandes valores- atractivos según Platón). No sólo el hombre común, sino también los intelectuales se dejaron "seducir".

Actos de compra impulsivos (poco meditados).

"Tomar cada uno en" es una forma de burlarse. Pues bien, los estudios demuestran que, en un gran número de sectores, la compra planificada, bien meditada y "racional" es significativamente menor que la compra impulsiva, mal meditada e "irracional".

También se puede decir de otra manera: los que compran sin pensar son compradores en "un état second" (un segundo estado de conciencia) y ¡este segundo estado de conciencia es más frecuente que el primero!

Modelo de aplicación.-- Poeta, o.c., 314.-- Jan aparece en el trabajo con un traje azul.-- Intento de explicación.

Jan abre el armario y -mira- su traje azul está colgado delante de él. Lo saca del armario.

a.2. De repente se le ocurre que no tiene ni una sola corbata que -según su mujer- combine realmente con ese traje azul.

b.1. Lleva un traje marrón.

b.2. Al inspeccionar más de cerca, se da cuenta de que su mujer aún no ha cosido un botón suelto.

c. Vuelve a coger el traje azul, se lo pone y se dice a sí mismo: "Hace tiempo que no me lo pongo. Así que no es una solución tan mala: lo llevaré hoy".

Poeta: si nos adentramos en las verdaderas razones del comportamiento de Jan en este asunto, la decisión se presenta como un sistema dinámico complicado, "complicado": ni una sola premisa (factor, parámetro) explica el hecho de que lleve el traje azul, hoy.

Dinámica": la decisión se instala, cambia, madura. Los elementos que tienen sentido: La naturaleza individual de Jan (le gusta llevar trajes bonitos); el entorno (abre el armario y ahí delante sólo está ese traje azul), los compañeros (su mujer cree que la corbata y el traje deben ir juntos; se olvidó de coser el botón).

Racionalización que "justifica" con un razonamiento ("Hace mucho tiempo que no me pongo el traje azul").

Racionalización.

El término tiene más de un significado. Aquí no significa, como en economía, ahorrar (por ejemplo, mediante el reajuste o la suspensión de los negocios), sino, como en psicología (profunda), "proporcionar una visión racionalmente justificable". Esto es lo que hace Juan: la razón real de su traje azul es un "complejo" (sistema = conjunto coherente) de razones, pero en el trabajo le dice a la secretaria del patrón: "Lo vi colgado y me dije: 'Hace mucho tiempo que no me lo pongo' y me lo puse".

Jan se niega -más o menos irreflexivamente- por respeto humano ("respect human"), es decir, por vanidad (como diría Diel, el psicólogo), a admitir que la verdadera razón no es tan "elegante" después de todo.

Inducción.

La decisión de Jan, las decisiones de los intelectuales de Alemania Occidental antes mencionadas, se denominan decisiones "impulsadas" ("impulsivas") en las que la razón consciente (el razonamiento con conocimiento de causa) es a veces muy pequeña.

E. Dichter extiende ahora esta idea a todos los actos reales de compra. ¡No es que todos (en sentido estricto) sean hechos impulsados! No: pero, cuando uno vende, actúa como si pudieran ser "todos". Así: el librero. Influye en el juicio de valor que fuerza la decisión de compra, entre otras cosas, mediante un acto de lenguaje signifiante: "¡Cuidado! Estos libros son difíciles de leer". Así es como John sigue con su trabajo. La secretaria lo ve: sin pensarlo - impensadamente - lo toma por el cuello y... ¡nuestro Juan racionaliza!

La teoría de Dichter.

El axioma reza: "si presupone que la mayoría -nótese el porcentaje- de las órdenes de compra son "irracionales", entonces hará una investigación motivacional en las ventas y logrará inmediatamente mayores resultados en el proceso de venta". Argumento que trata de hacer cierta esta afirmación (una proposición).

1. Los encuestadores ordinarios aspiran a un comportamiento consciente y meditado (a lo sumo se centran indirectamente en los factores inconscientes y subconscientes).

2. Sin embargo, la investigación de la motivación procede tanto de forma psicológica como sociológica e incluso psicológica, por ejemplo, a través de la entrevista psicológica en profundidad (E.R. 267, donde se esbozó brevemente su estructura superficial).

A continuación lo explicaremos con más detalle.

Desde el punto de vista patético, es decir, desde el punto de vista de la acción sobre la mente y la voluntad (capacidad de valor), Poeta distingue tres niveles.

R.- El nivel consciente de pensamiento y razonamiento. Al menos en parte, las personas razonan de forma lógica.

B.-- El nivel subconsciente. Aquí Dichter sitúa el miedo, la envidia, la vergüenza y todo tipo de prejuicios.

Modelo de aplicación.-- El fabricante de automóviles Chrysler pidió una vez a Dichter su opinión sobre una campaña de ventas del tipo Plymouth.

1.-- hecho.

A los investigadores de mercado de Chrysler se les planteó una pregunta: "¿Por qué/por qué el setenta por ciento de los compradores de coches compran un modelo de la misma marca cuando cambian de coche? Las respuestas fueron: "Porque estamos satisfechos".

2.-- Explicación.

Poeta: "Hay que penetrar en el subconsciente de esos compradores, donde el miedo a lo desconocido es el determinante (lo que determina, obliga, opera) que obliga a no cambiar de marca.

En consecuencia, tenemos que mostrar la nueva marca a la venta en el mercado, pero señalar su carácter tradicional. Así que, como vendedores, añadimos un lema: "Cinco minutos son suficientes para que conozca este nuevo Plymouth".

C. - El nivel inconsciente.-- El poeta sondea aún más profundo, -- a una capa aún más profunda en nuestra vida patética. Nombre: "el inconsciente". Los procesos psíquicos, incluidos los procesos de venta, encuentran sus principales "energías móviles" en ese "inconsciente".

A esta profundidad, falta incluso la conciencia de lo que estamos haciendo. Ahí es donde se encuentran los reflejos verdaderamente condicionados.

Nota: Aquí hay dos direcciones:

a. La Psicoreflexología de Ivan Pavlov (1849/1936; Premio Nobel de Fisiología y Medicina 1904) y Vladimir von Bechterev (1857/1927; psicofisiólogo);

Pavlov experimentó los reflejos condicionales en perros (si ven comida, entonces reflejo salival); von Bechterev aplicó este método a los humanos;

b. El conductismo (Edward Thorndike (1874/1949) y John Watson (1878/1958) en EE.UU., con la obra *Inteligencia animal* de Thorndike (1898)).

Para resumir ambos, "si el incentivo, la reacción".

Conclusión: Ernst Dichter es también un culturólogo: considera que nuestra civilización es "una cultura psicoeconómica". Así lo dice su *Estrategia del Deseo* (Mc Craw Hill, 1964).

Muestra 63.-- teoría del discurso (patética: ética empresarial (271/278)

"Logos, pathos". Los valores éticos también forman parte de los análisis de la patética retórica. Por lo tanto, un pequeño capítulo sobre ello.

Como todos los innovadores, E. Dichter ha tenido tanto ardientes admiradores como vehementes detractores. Entre estos últimos, Vance Packard (The Hidden Seducers,-- The Status Seekers) le acusa de transformar la empresa comercial en "un sistema de reflejos condicionales" sin valores éticos.

La pregunta que surge de las personas que, además de experiencia (en los negocios, por ejemplo), también tienen conciencia, es: "¿Sigue estando justificada en conciencia una técnica de venta tan demoníaca?"

Nota -- Caemos inmediatamente en el problema platónico: Sócrates (en realidad Platón) ataca a los sofistas de su tiempo. No porque quisieran formar expertos ('techne', habilidad). Sino porque eran expertos en formación con muy poca o ninguna conciencia. ¿Acaso dice Sócrates en un momento dado: "Si la mera pericia es lo único de valor que hay que buscar, entonces el ladrón, entre otros, tiene razón"? ¿Por qué? Porque es experto, pero no concienciado, y por lo tanto es mucho más eficiente que el experto concienciado que, en la lucha por la vida, se ve obstaculizado por las objeciones de conciencia".

Modelo de aplicación: el actual con.

Muestra de bibl.: A.T.S., *Récession.- Défauts de paiements (140.000 entreprises européennes seront insolvables cette année)*, (Recesión - Impagos (140.000 empresas europeas serán insolventes este año)), en: Journal de Genève / Gazette de Lausanne 31.10. 1931.

Creditreform, una asociación de información económica, señala que la "delincuencia económica" es un problema real para el mundo empresarial europeo. Algo en lo que las PYMES (pequeñas y medianas empresas) se encuentran entre las más vulnerables.

La estructura del fraude.

1.-- El que quiere hacer trampa ("scam"), empieza por hacer un pedido a un proveedor y paga puntualmente.

2.-- De este modo gana confianza. Empieza a pedir cantidades mucho mayores, pero especula con retrasos cada vez más largos y métodos de pago cada vez más complicados.

3.-- La factura completa nunca se paga, mientras que el estafador vende la mercancía en otros países a precios bajos.

Creditreform afirma que este tipo de estafa es muy frecuente en Europa.

Modelo de aplicación: lobbies y mafias.

Un lobby (grupo de presión) es una camarilla de personas, con poder detrás, que, por el peso del poder, pero en la medida de lo posible dentro de los límites de la legalidad, pesan sobre los gobiernos y la clase política o los políticos individuales.

Una mafia es una camarilla clandestina, generalmente organizada en forma de "sociedad secreta" (con métodos ocultos), que se constituye en un poder que opera a la vez como grupo de presión y como "economía" paralela e ilegítima, sin renunciar a la delincuencia real en todas sus formas.

La diferencia entre ambos, lobby y mafia, radica principalmente en la legalidad o no de su funcionamiento.

Ética: aunque sea legal, es decir, según la legislación vigente, un grupo de presión puede actuar de forma a- o incluso inmoral: el poder -especialmente mucho poder- corrompe la conciencia. En lo que respecta a la mafia, está aún más claro: el poder en forma de violencia e influencia corrompe la conciencia.

Seducción -- El lobby es "seductor" en el sentido de que aparenta ser legítimo en todos los ámbitos, cuando en realidad, mediante una hábil aplicación de la ley, sólo persigue su propia economía y el poder inherente a ella. La mafia se "seduce" a sí misma, por ejemplo, proporcionando transporte escolar o incluso asistencia sanitaria y caridad pública dentro de la red económica paralela que controla.

Conclusión: una especie de "máscara" sutil y difícil de ver oculta el verdadero ser, que es el "poder enmascarado".

Modelo de aplicación: métodos económicos paranormales y "ocultos".

Los industriales y los comerciantes, así como los gobernantes y los políticos, siempre han recurrido a clarividentes y magos. Pero desde el advenimiento de lo que se ha dado en llamar "New Age", esto se ha incrementado a veces de forma descarada. El hecho de que un empresario consulte a un tahúr o a un clarividente o a un astrólogo es en sí mismo éticamente neutro. Que el mismo empresario intente eliminar a un competidor mediante métodos ocultos, que (tal vez) sean expertos pero sin conciencia, es sin duda tan poco escrupuloso como el comportamiento de un mafioso que no rehúye el asesinato.

Aunque está mucho más "enmascarado": "El secreto es el principio del crimen" dice un proverbio inglés.

Esto ocurre especialmente cuando el ocultismo toma la forma de una "sociedad secreta". Cfr. la excelente obra de S. Hutin, *Les sociétés secrètes*, París., PUF, 1963-5.

Modelo de aplicación: "Sex-in-Economy".

Una última muestra sobre la tentación económica.

Muestra de bibl.: F.R., Gourmandise.-- *Les dessous du chocolat passion*, en: L'Illustré (Lausana) 09.01.1991, 28/31.

1. Sexo - en - economía.

Toma una mujer radiantemente bella. Acuéstala de espaldas, con la cabeza colgando, la carnosa boca abierta de placer extático. Saca una foto. Añade un título: "¡Disfruta! Hasta que te desmayes".

Ahora crees que esto es una impresión erótica buena para una revista porno como *Lazy*. ¡Encaminado! Es un anuncio de chocolate. Así lo quiso Lindt, uno de los principales fabricantes de chocolate suizo, para "sublimar" la famosa rebanada "Lindor". Esto, tras una campaña publicitaria, en octubre de 1990, en la revista *Elle*.

2. Adaptación nacional.

Tenga en cuenta que esta impresión no se lanzó aquí, en Suiza; está en casa, en Francia. "Un anuncio así era demasiado atrevido, demasiado sensual para la mentalidad suiza. Al vincular deliberadamente, e incluso identificar, el consumo de chocolate y el placer sexual, los creadores de esta publicidad son conscientes de que están "rompiendo un tabú". Por ello, por una calculada precaución, se sometieron a la censura antes de entrar en Suiza. Hasta aquí la introducción.

Aquí están las fotos de los anuncios de los franceses y los suizos. (Rojo: ver al final de este curso).

Muestra de bibl.: Victoria Marchand, *Information*-- *Médecins sans frontières part en guerre (Touristes mis en garde contre les "Sex Tours")*, en: *Journal de Genève/Gazette de Lausanne* 17.12.1991.

Médicos Sin Fronteras toma medidas contra los viajes por motivos de sexo.

En Tailandia, por ejemplo, hay 800.000 prostitutas menores de veinte años. Los niños a partir de seis años son encerrados en burdeles: ¡la mayoría son niños robados! A menudo se infectan con el SIDA. -- El 73% de los turistas que visitan Tailandia son hombres que viajan solos.

Hay que tener en cuenta que en muchos países sudamericanos o africanos, los niños venden su cuerpo para sobrevivir, por ejemplo.

Nota .-- Cl. Barras, *Société: Débat pour les 25 ans de Pro Familia (Quel roue jouent les médias dans le domaine de la sexualité?)*, en: Journal de Genève/Gazette de Lausanne 01.11.1991.

Consideremos primero hasta qué punto el sexo sin tabúes afecta al comportamiento real. Pro Familia es un centro médico-social. Gilles Lipovetsky, profesor de filosofía de la Universidad de Grenoble, resume así el papel de los medios de comunicación en la "sexualización" de la sociedad.

1.-- Los medios de comunicación han hecho del sexo sin tabúes un valor casi aceptado.

2.-- Pero el consumo excesivo de sexo que muestran los medios de comunicación no conduce a una degeneración completa de la sociedad: "No es porque el 'erotismo' (término del profesor Lipovetsky) esté más a la vista que se practica más. La gente no abusa de "la nueva libertad"".

Hace referencia a algunas estadísticas. En 1985, por ejemplo, el 35% de los franceses declaró haber conocido a una sola pareja. Según Lipovetsky, uno de los contrapesos de la "liberación sexual" es precisamente el aumento del individualismo, que hace que las personas se comporten de forma radicalmente independiente, incluso frente a "la nueva libertad". Lo que demuestra que incluso la publicidad estimulante no es omnipotente.

Nota: Amy Pagnozzi, *Vírgenes con actitud* (2000 vírgenes: no son lo que piensas), en: Glamour (Nueva York) 1992: abril, 234/237, 293/297.

Octubre de 1991: Glamour lanza un llamamiento para que las niñas y mujeres vírgenes se manifiesten. Casi dos mil mujeres, en su mayoría jóvenes, han respondido.

A pesar de la presión, a veces muy fuerte, del entorno, -que no respeta la libre elección en materia de "erotismo"- siguen creyendo -por diversas razones- en una vida virgen. Casi siempre por convicción individual. Lo que confirma la opinión de Lipovetsky. Según el Instituto Alan Guttmacher, el 25% de las mujeres no practican el "sexo" hasta los 19 años, y el 20% de las solteras permanecen vírgenes hasta los 30 años.

Conclusión de Glamour: "Llámalos la minoría silenciosa".

El concepto de mercado negro.

Muestra de bibl.: R. Sédillot, *Histoire des marchés noirs*, París, 1984.

El término "mercado negro" surgió durante el periodo de la Prohibición (1919/1933) en Estados Unidos, cuando se prohibieron las bebidas alcohólicas ("prohibición"). Llegó a nosotros durante la Segunda Guerra Mundial (1939/1945), cuando en tiempos de gran escasez todo estaba disponible en el "mercado negro". Ha existido desde el colapso del Bloque del Este.

Definición: "transacciones de mercado en la medida en que se producen fuera de los canales reconocidos y al límite de la legalidad". La tesis de Sédillot: "si la regulación gubernamental es excesiva y/o si hay una escasez demasiado grande (de bienes (alimentos, por ejemplo), de servicios (de divisas, por ejemplo)), entonces hay un mercado negro. El contramodelo: "Abolir la norma y la ley y asegurarse de que no hay escasez excesiva, y de repente no hay mercado negro".

Nota . - ¿Por qué estamos discutiendo el término "mercado negro"? Porque queremos abordar el tema de la "conciencia y la tentación".

Los antiguos romanos ya lo sabían: "Quid leges sine moribus? ("¿Qué consiguen las leyes sin la moral?"). La regulación para combatir los abusos y la delincuencia sólo es "eficiente" hasta cierto punto. Si la conciencia no está presente, a veces no se consigue mucho. La regulación fomenta el mercado negro.

Revista de ética empresarial.

Esta publicación periódica -en Dordrecht- tiene como objetivo un enfoque multidisciplinar ("disciplina" = ciencia profesional) de la "empresa".

Dado: hacer negocios.

Se solicita: introducción y/o mantenimiento de una conducta empresarial concienzuda.

Definición: a. "Empresa" es, según la revista mencionada, "todo sistema en el que se produce un intercambio de bienes y servicios";

b. 'Ética' es "toda actividad humana cuyo propósito es asegurar una vida (moralmente) 'buena'".

Un tratado sobre "vivir bien en los negocios".

Ahora tenemos la información necesaria y suficiente para entender el siguiente tratado, breve pero sólido, un dechado del género.

Paul Garcin, *Economie.-- Informer ou intoxiquer?*, en: Journal de Genève 01.06.1990.

Economía de mercado y formación de precios.

Una economía de mercado (libre) no puede funcionar de la manera deseada sin un mecanismo de formación de precios fiable y algo transparente.

a. Esta es la lección que se desprende de los buenos o malos resultados de las economías industrializadas en las últimas décadas.

b. La misma lección se está impartiendo sin interrupción a los países del Bloque del Este en su camino para convertirse en economías de mercado.

Economía de mercado e información.

Pero hay otro elemento igualmente decisivo para el buen funcionamiento de una economía de mercado: la información. Al igual que los precios, una vez que son irreales, también lo es la información incompleta y sesgada o injusta o falsa. Dicha información confunde a todos los implicados en la economía, hace que se tomen decisiones erróneas y paraliza la productividad de la economía en su conjunto.

La economía en su conjunto y algunas partes de ella.

Bueno, a. la economía en su conjunto sólo puede ser víctima de una información distorsionada o falsa. Eso está terminado.

b. No es así como funciona con las partes individuales de una economía: los individuos, las empresas, el Estado... pueden beneficiarse de esa información irreal de forma independiente.

En segundo lugar, estas partes ceden demasiado a menudo a la tentación del envenenamiento. Un dossier, publicado recientemente en Science et Vie, -- 'Economics' lo demuestra.

Intoxicación: la intoxicación se define como "el deseo deliberado de ciertos ejecutivos corporativos o estatales de presentar una imagen irreal de la institución que representan".

Con la intención, por supuesto, de enmascarar algunos puntos débiles o algunos aspectos demasiado fuertes.

Tipos de intoxicación.

a. Los casos más llamativos... No son los más peligrosos. Se anuncia, por ejemplo, que un producto está listo para el mercado cuando todavía está en la mesa del diseñador. O bien: se publican determinadas previsiones de inflación sabiendo que nunca se van a materializar.

b. Otros casos En muchos casos la intoxicación es más insidiosa. Por ejemplo, una empresa o un Estado quiere ocultar algo. Para ello, se envuelven en una capa de niebla formada por una masa de información prácticamente imposible de verificar. Contramedidas.

1. La tendencia a envenenar proviene de una tendencia demasiado natural del ser humano a hacerse ver lo más atractivo posible para beneficiarse de ello. Consecuencia: el deseo de envenenar seguirá siendo inerradicable.

2. Sin embargo, lo que sí es posible es que, al igual que los abusos de precios como los que cometen los cárteles, ¡también el envenenamiento! Hay que domar la situación económica general.

2.a. La aplicación de la legislación puede ser necesaria para castigar los abusos más flagrantes y evidentes.

2.b. La aplicación de la legislación es, sin embargo, en la mayoría de los casos, "dans la majeure partie des cas", impracticable. Por lo tanto, se necesitan otros dos métodos.

(1) Una ética económica.

La moral en la economía está muy en boga en los EE.UU.: con gran paciencia, se martillean en las mentes de los responsables económicos unas cuantas reglas de conducta y unos cuantos principios de deontología que distinguen claramente entre la libertad y el abuso de la libertad.

(2) Una presión directa.

Se deja claro a los potenciales envenenadores que no deben contar con la impunidad, que tendrán que explicar cada una de las denuncias que envíen al mundo.

Todos son corresponsables. La prensa, por supuesto, tiene un papel muy constructivo en esto. Pero los accionistas, los empleados, los clientes o los consumidores también deberían adoptar una postura crítica. El objetivo: contribuir a un mejor funcionamiento de la economía de mercado.

Nota - Este es el artículo de Garcin. Se trata de una "ética empresarial", pero situada dentro de la propia economía, lo que puede denominarse "sanción inmanente".

Explicación textual.

Ahora relea la R.E. 241 (el papel unificador de la proposición).

a. Se reconocen fácilmente tópicos como la similitud (precio/información), el sistema (conjunto/partes), la definición y la clasificación.

b. E.R. 203 habla de "dialéctica histórica" (lógica en los acontecimientos): ¿se puede encontrar algo así en el artículo de Garcin? ("Si... entonces lógicamente se sigue...").

c. Garcin defiende una tesis: ¿cómo formularla correcta y completamente? ¿Es el título "Informar o envenenar" una representación correcta y, sobre todo, completa de la tesis?

d. ¿El artículo muestra una cerradura?

e. ¿Es reconocible la praxeología (E. RH. 201) en lo que describe Garcin? f. ¿Es aplicable el esquema "ABC" (E.R. 47) al "abuso/contraataque"?

Nota .-- Humanidades y seducción.

1. **John Dewey** (1859/1952), - a.o. desde su *Human Nature an Conduct (An Introduction to Social Psychology)*, Nueva York, 1922, defendió la "ingeniería social" traducida correctamente: "control humano", (especialmente en el "método del aquí y ahora": la gente renuncia a las normas establecidas para ser manipulable).

2. **Kurt Lewin** (1890/1947), desde su *A Dynamic Theory of Personality* (1935), inició el movimiento Human-Change (a partir de 1956) - véase su Research Center for Group Dynamics (1945/1947: M.I.T., Cambridge, Massachusetts) - en el que el cambio humano es central.

En ambas teorías, la vida del hombre (y el hombre mismo) se interpreta como un sistema dinámico, cuyos "procesos" se pueden manipular (controlar),-- gracias a las ciencias humanas (psicología, sociología en primer lugar, pero no el único). - Cfr. E.R. 266: Dichter et al. introducen las ciencias humanas en la economía para "formar" a las personas (lo que los antiguos griegos llamaban "psuchagogía", literalmente: búsqueda del alma, control humano; lo que los sofistas llamaban puramente técnico y Platón llamaba ético además de técnico).

Esto equivale al control humano y a la modificación humana tal y como se practica, por ejemplo, en los grupos (y en las dinámicas de grupo). Básicamente, los practicantes de estas ciencias humanas sin ética son neosofistas. Detrás de esta tendencia, hay una voluntad de poder que no ve al prójimo como "yo-otro" sino como "no-yo" (como decía A. Schopenhauer (1788/1860)), -- una voluntad de poder que, a distancia del "prójimo", explota a ese prójimo en lugar de ayudarlo o beneficiarlo.

Muestra 64.-- Teoría del tratado ('etros'). (279/284)

Vivimos, en nuestro ámbito posmoderno, en una crisis de normas. M.W. Fischer, Hrsg., *Worauf kann man noch berufen? (Dauer und Wandel von Normen in Umbruchzeiten)*, Stuttgart, Steiner, 1987, toca un punto decisivo sobre los presupuestos de nuestra cultura: ¿no insinúa el título que todo lo que sirve para apelar ha entrado en crisis? Como dice Lyotard: "en nombre de qué" ¿se justifica qué?

Logos, pathos, èthos.

Nota: **a.** "ethos" (= no con "è" sino con "e") en griego antiguo significaba "costumbre, moralidad, uso".

b. Pero "èthos" - "ethos" no traducido en todos los idiomas - significa "disposición, temperamento y carácter"

R. Barthes, *L'aventure sémiologique*, 146, menciona el término 'èthè', el plural de 'èthos', que significa "rasgos de temperamento y carácter", en la medida en que interactúan.

Este es el significado del tercer término de la serie retórica "logos/ pathos/ èthos". Es decir, del que intenta que un mensaje sea aceptado por un público o en el alma de un semejante.

Pues bien, también ese aspecto está en plena crisis bajo la influencia de la "crítica" de las maneras y de las personas inherente a una Ilustración cínica, basta hoy en día con señalar el carácter eminente de una figura para que un ejército de "críticos" "en nombre del desenmascaramiento", apoyados por las ciencias humanas (piénsese en el Psicoanálisis), pongan en tela de juicio el carácter eminente ("En el fondo de su alma nadie tiene razón" parece ser el lema tácito). Detrás de cada (aparente) tristeza del alma -según estos críticos- se esconde algún impulso inferior. Lo que hace que esa (aparente) alma se ensille es la hipocresía.-- Ese es el problema actual de la retórica.

Muy pronto -en la retórica protosofista- vemos que figuras como Thrasu(m)machos de Calkedonia (-450/-380) ponen el mayor énfasis en trabajar la vida emocional a través de la estilística (diseño, E.R. 12) y la acción (actuación; E.R. 19).

Su contemporáneo, también colega pensador, Gorgias de Leontinoi (-480/-375) nos ha dejado, en su elogio a Helena, unas hermosas palabras sobre la palabra artificial como recurso patético.

La pregunta que se plantea es: "¿Cuándo actúa alguien de forma hipócrita? En otras palabras, ¿cuándo la actuación significa información real y cuándo es "veneno"?"

Esto nos lleva al problema de -lo que los psicólogos llaman- la autenticidad: si releemos a E.R. 270 (Las tres capas de nuestra mente), surge la pregunta: "¿Cuándo es alguien "real"? ¿Es cuando actúa racionalmente? ¿Es cuando actúa movido por el subconsciente (por los recuerdos) o impulsado por el inconsciente (los reflejos realmente condicionados)? Esto también está presente en el "èthos", la influencia (moral) que emana del mensajero/mensajera.-- Analicemos, mediante modelos aplicativos.

La mirada "neuroológico-psiquiátrica".

Tomamos una novela, Waltraud Anna Mitgutsch, *Seclusion*, Van Gennepe.

W. Mitgutsch (1938/...) es un escritor austriaco (primera obra: El país de los niños golpeados) que plantea cuestiones sobre la infancia, a veces con material autobiográfico.

Muestra de bibl.: Jo De Ruyck, Waltraud Anna Mitgutsch: *Kiezen voor Jakob*, en: De Nieuwe Gids 18.10.1990.-- De Ruyck ofrece en su pequeño artículo, que está muy bien hecho, un pequeño tratado que analizaremos en breve.

El hecho: el "autismo",

"El fenómeno del "autismo" ha sido más conocido por el público en general gracias a la exitosa película Rain Man (en la que Dustin Hoffman interpreta el papel de un autista)".

"Cuando Marta y Félix tienen un hijo, Jakob, pronto queda claro que el niño es "diferente". No quiere caminar ni hablar. No sabe leer pero es muy musical y dibuja muy bien. Parece ver a través de todo el mundo (nota: el autor se refiere a la mirada fija en el aire). Puede llorar incontroladamente durante horas, tras lo cual deja de hacerlo de repente y se convierte en un niño dulce y cariñoso.

Enfoque caológico.

E.R. 106v. -- "Jakob es un niño autista".-- Jakob no llora, por ejemplo, cuando se cae por un agujero en la rodilla, sino cuando su madre, mientras hace la compra, olvida el orden habitual de los pasillos en el supermercado.-- Este es uno de los síntomas típicos del autismo: en cuanto se desvía de un patrón fijo, Jakob se altera completamente.

Nota: Los autistas no reaccionan ante un golpe, sino que saltan ante un crujido:

Esto es un recordatorio:

a. El "efecto mariposa" (cuando una mariposa vuela repentinamente, todo el clima cambia): los autistas reaccionan de forma anormalmente violenta ante una señal muy pequeña (crujido);

b el "efecto mariposa inverso": ante un estallido (presagio violento) reaccionan con una secuela imperceptible. Cfr. E.R. 196 (presagio/secuela).

Nota: Hay un segundo fenómeno narrativo. Jakob ha pasado una vez por el curso en el supermercado y está, por así decirlo, programado: si, después, se desvía del algoritmo establecido (E.R. 148 (Algoritmo); 201), reacciona "neuróticamente" (E.R. 47 ("Nunca podré hacer frente a algo así" (dramatización)): ¡llora! Por cierto: todo cambio hace sufrir, al igual que toda transición desequilibra a los primitivos y hace necesarios los ritos de transición (pensemos en los Rites de passage de Arnold Van Gennep) (A. Van Gennep (1873/1957; antropólogo y folclorista).

El "esquema ABC"

E.R. 47. - Un estímulo "A" inicia, en un ser humano normal, a través de "Bn" (estructura normal de la mente) una "Cn" (una reacción normal).

El mismo estímulo "A" -al menos aparentemente- inicia "Ca" (una reacción autista) en una persona autista, a través de "Ba" (estructura autista).

En otras palabras: la percepción de un autista ve a través del estímulo 'A' otro estímulo 'Aa' (el estímulo autista), a través del cual el autista da la imagen de que "vive en otro mundo". ¿Qué percibe exactamente?

Los reencarnacionistas afirman que, tras un estímulo "An" (hecho normalmente percibido), perciben un estímulo "Aa" de una vida anterior, traumatizante, -debido a un recuerdo que ha permanecido subconsciente, sin procesar por ello- y que ayuda a determinar el destino.

La asociación puede ser tanto metafórica (parecido) como metonímica (coherencia), de modo que, debido al parecido y/o a la coherencia, el autista piensa en "Aa" cuando oye "An".

Nota.-- Científicamente no se puede descartar la hipótesis reencarnatoria, pero es prácticamente indemostrable (E.R. 253 (Acercamiento lejano).

Dinámica de grupo.

Por "grupo" entendemos aquí "todo lo que se entiende normalmente". afirma Mitgutsch. "Un viaje de sufrimiento a través de hospitales y pediatras revela lo que estaba claro desde hace tiempo: Jakob es un niño autista. Según De Ruyck.

"Irónicamente, los médicos y psiquiatras a los que Martha consulta parecen padecer una forma de "autismo profesional": ¡son incapaces de analizar el problema específico de Jacob! Retorcen su cuadro clínico de tal manera que se ajuste exactamente a lo que es conocido, posible y aceptable según el libro de medicina". Así, De Ruyck.

Nota -- Aquí nos referimos a E.R. 248vv. (paradigma): La ciencia ilustrada-racionalista reduce los datos para que se ajusten a sus preconceptos (= paradigma) en lugar de rastrear los preconceptos inherentes a los datos.

El destino compartido.

Siempre ocurre cuando la gente se comporta humanamente con los desviados.-- "Lo mismo ocurre con la propia Martha, por cierto: según los médicos, sólo ella puede ser "la causa" del autismo de Jacob."

Nota: Esto demuestra el "familismo" (a veces muy ingenuo) (querer explicar todo a través de la familia, principalmente de la madre) que muestran algunos médicos -no todos-.

"De este modo, Marta no sólo pierde la esperanza y la confianza, sino que acumula un enorme sentimiento de culpa -todo el entorno, por lo demás, la señala con un dedo acusador-, en primer lugar su marido, Félix".

Nota: Esto recuerda al "chivo expiatorio" de René Girard: ya en las culturas tradicionales, los miembros del "grupo" trasladan la culpa a un "chivo expiatorio" (que es perseguido en el desierto, es decir: que es "separado" para que el grupo -siempre "el grupo"- vuelva a ser (considerado) "puro").

Incluso la pareja de casados.

Releer E.R. 253 (Manejar la decepción) -- "Félix resulta ser un patán santurrón (= fanfarrón) que no puede aceptar que "un hijo suyo" sea "no normal".

Al principio, se niega rotundamente a ver lo que está mal (después de todo, tiene que pensar en sus estudios y su carrera). Más tarde, simplemente mira hacia otro lado. Abandona a Marta a su suerte: el matrimonio se desmorona. Martha decide criar a Jacob solo".

Nota.-- El psicólogo Diel diría: "¡La enésima vez la vanidad!". ¡-- ¿Ves la dinámica del grupo en el trabajo: la incompreensión! Por incompreensión: ¡rechazo!

Dinámicas de grupo.-- Estas dinámicas estudian las fuerzas que actúan dentro de un grupo.--

"Criar a Jacob solo pronto se convierte en una tarea que una sola persona no puede llevar a cabo, no sólo por los problemas del propio niño autista, sino sobre todo por las reacciones francamente hostiles de la sociedad.-- Jakob es, en efecto, un niño muy especial con innegables cualidades, pero no se ajusta a las normas de la sociedad.

Martha -por su elección por Jakob- pierde a casi todos sus amigos; se mete en problemas con los caseros, no encuentra una escuela que esté dispuesta a prestar un mínimo de atención extra a Jakob; es acosada por los vecinos, -¡no puede acudir a nadie en busca de ayuda! Así De Ruyck siempre literalmente.

A tal hostilidad, Martha sólo puede responder con un profundo odio, un odio que, como lector, empiezas a compartir con ella. Apenas puedes evitarlo, porque - durante horas - Mitgutsch te arrastra a un mundo de constante rechazo, incomprensión, -- soledad, desesperación.

Aislamiento". -- ¡Lean con atención, porque muchos de nuestros compañeros que tienen que lidiar con datos psiquiátricos o paranormales están haciendo lo mismo!

"El aislamiento a menudo evoca un sentimiento de rebelión, de lástima y de protesta. Pero mucho más a menudo, este libro simplemente duele.-- Sin más, Mitgutsch cuenta su historia: con dureza y sin concesiones. Martha, de hecho, pierde todo el sentido de los matices. Su única reacción es la amargura y el odio.

Este círculo vicioso de odio es insoportablemente duro. Pero plantea el problema con mucha claridad. El escritor penetra hasta un nivel en el que ya no son los sentimientos sino el alma del hombre la que queda irremediabilmente herida".

Nota -- Cfr. E.R. 34 (Teoría de la recepción) -- Al parecer, De Ruyck está profundamente conmovido por la lectura del libro asesino del odio. El odio surgió de la expulsión, un efecto de la dinámica del grupo. El mensaje del grupo como grupo - retóricamente hablando - es "Du bist ein nicht-Ich" (para hablar con Schopenhauer). "Du bist nicht Ich-noch-einmal".

Después de casi veinte siglos de cristianismo bíblico, nuestra sociedad sigue "sin corazón"... cuando se trata de seres "demasiado diferentes"-- Dice De Ruyck: "Waltraud Anna Mitgutsch no escribe para entretener a sus lectores. Tal vez no escriba para su propio placer.

Sientes que esa mujer necesita desahogarse, que escribir se convierte en algo casi terapéutico".

Explicación bíblica.

a. El libro continúa, a la manera del siglo XX, el naturalismo del siglo XIX (E.R. 169). Está chirriando con el miserabilismo o - lo que los alemanes dicen - "Elendmalerei". Es un verdadero cuadro (E.R. 167): el escritor te lanza en medio de lo negativo.

b. "A tanta hostilidad -dice De Ruyck- Marta no puede responder al final más que con un profundo odio". Que no se pueda hacer otra cosa es mucho decir. Después de todo, hay gente que podría.

b.1. Pone al descubierto el alma -el èthos- de Mitgutsch (Marta) en su reacción más individual.

b.2. Lo que sí es cierto es que la creencia en Dios (tal y como defiende la Biblia, por ejemplo) recibe aquí el peso que le corresponde, dentro del problema de la expulsión -el "aislamiento"- que muestra la dinámica del grupo. ¿A quién y a qué recurrir si uno se ve excluido hasta ese punto?

Secular, es decir, dentro de los confines de esta vida terrenal, demasiado terrenal (como predica un Nietzsche), ¡no hay refugio para una Marta!

Sagrado, es decir, fuera, sí, por encima de las fronteras de esta tierra, hay un refugio: Dios. ¡Aquí es donde el aislamiento del grupo -cualquiera que sea- se viene abajo! Con Dios uno nunca está solo. Él está ahí, siempre. - Incluso si su presencia no resuelve el autismo (aunque en principio nunca se puede descartar una curación tras la oración), la fe en Dios, la Divinidad Trina, da fuerza para "llevar". Esta capacidad de carga es esencial para afrontar realmente el "aislamiento".

La obra naturalista de Mitgutsch brilla con "la muerte de Dios" (E.R. 14), con "el vacío de un mundo en el que Dios está muerto".

La apariencia de un ser psiquiátrico.

"Lo más trágico, según De Ruyck, es que Jakob -de quien se trata- está realmente fuera de todo. Jakob vive en su propio mundo, sólo que con dificultad mantiene un puente de amor hacia su madre. Por lo demás, no revela nada de "cómo piensa, cómo ve el mundo".

Jacob "es" normal. Por lo demás, sigue siendo un gran signo de interrogación... eso es lo que irradia. Ese es su "ethos". En otras palabras, Jacob es "bizarro", caprichoso, fantástico e inquietante (E.R. 174). Y con su apariencia crea un mundo extraño a su alrededor.

Así, entendemos por qué los antiguos retóricos hablaban del "èthos" de alguien como un mensaje que se emite.

Muestra 65.-- la teoría del tratado ('Ethos') (285/288)

El "èthos" es el mensaje que un orador, un escritor -todos los que emiten un mensaje- irradia a través de su propio ser.

Disecionemos aún más los modelos aplicativos.

1.-- El argumento de la autoridad.

Muestra de bibl.: W.C. Salmon, *Logic*, Englewood Cliffs, N.J. Prentice Hall, 1963, 63/67.

Un método frecuente para defender una tesis es citar a una persona, una institución o un texto para apoyarla. El conocido "arguentum ab auctoritate".

La forma silogística es: "x afirma p. Por lo tanto p (es verdadero)". Más concretamente: "x es una autoridad fiable en p. Pues bien, x afirma p. Por lo tanto, p (es cierto)".

Lógica práctica y estricta: "La gran mayoría de las afirmaciones de x relativas a un dominio D son (se encuentran) verdaderas. Pues bien, p es una afirmación de x relativa al dominio D. Por tanto, p es (probablemente) verdadera".

Conclusión -- Tenga en cuenta dos puntos principales:

a. el dominio (un especialista que va más allá de su dominio corre el riesgo de mostrar incompetencia);

b. ¡no todos, sino "la gran mayoría"! Lo que significa que existe la posibilidad de que la afirmación p pertenezca a la minoría (que es falsa).

2.-- La autoridad carismática.

C. Rogers (1902/1966) describió la "autoridad carismática" de la siguiente manera.

1. El carismático es alguien que rechaza cualquier forma de autoridad que se imponga desde el exterior, a la manera "autoritaria".

2. El "hombre nuevo" (así es como Rogers llama a este tipo de autoridad) muestra una profunda confianza en sus propias experiencias individuales, hasta el punto de arrastrar a los demás con él.

Verá, Rogers habla de "inspiradores", figuras (E.R. 187: "Él/ella es una figura") a las que se adhieren otras, menos poderosas como personalidades.

Nota -- "Carisma" es, en el Nuevo Testamento, "un don de gracia (que surge de Pentecostés, con los dones del Espíritu Santo o fuerza vital) que no significa santidad individual (en primer lugar) sino santidad colectiva". Si se quiere: "un regalo social de la gracia de Dios".

A Rogers seculariza ese concepto bíblico y lo amplía a "todo lo que las personalidades fuertes irradian como tal" (a èthos). - Que, prácticamente, no procede sin sugerencia (E.R. 50vv). Uno lee, bajo esta luz, lo que se dijo sobre la sugestión.

Algunos modelos.

1. Primero un modelo tradicional.

Desde el desmantelamiento del sistema soviético, 1985+, los Donkosacks han resurgido en la antigua Unión Soviética. Especialmente en Rostov, pero en todo el antiguo territorio.

Sus propios presupuestos son: la obediencia a la ley y a las normas disciplinarias, el amor al trabajo, el valor, el respeto a los "mantas", los fuertes lazos familiares.

Pero un aspecto evoca el concepto de "autoridad carismática": un cosaco obedece, prácticamente, en primer lugar a su "atamán", es decir, a la persona con autoridad que se elige en cada pueblo. Si -lo que es una de las principales tareas de un Donkozak- el atamán considera que es su "deber" ayudar a los rusos, el cosaco parte, por ejemplo, hacia una zona de combate.

Nota -- La gente dirá: "Sí, pero aquí hay una estructura tradicional". Eso es cierto. Pero, si uno se fija bien, rápidamente se da cuenta de que "el pueblo", en una cultura tan tradicional, sí elige a personas "con carisma". Lo cual es muy diferente a nuestra "elección" democrática occidental.

2 Ahora un modelo postmoderno.

Jean-Marie Le Pen (1928/...) es, en Francia, el "líder" - "le Chef"- de le Front National, un movimiento y partido nacional populista. Su ideología:

a. Francia tiene una misión en el mundo, especialmente por sus altas tradiciones "cristianas";

b. las posibilidades científico-tecnológicas de nuestro siglo son un excelente instrumento para esta "misión". "Un francés, si está animado por grandes ideas y dirigido por verdaderos líderes, supera en una compañía o en el ejército a todo el mundo" es uno de sus dichos.

Su eco.

Aparte de +/- un 15% de la población votante, especialmente entre los que dan la espalda a la "desvaída" democracia, Le Pen tiene "partidarios".

a. Sus 'amis' (amigos) lo describen como "un prophète" (un profeta), "le grand homme dont la France a besoin" (el gran hombre que Francia necesita).

b. Sus astrólogos militantes le llaman "le Menhir tricolore" (el menhir de tres colores). Con profundo respeto, afirman: nació en 1928, es decir, a la misma distancia entre 1918 (el final de una guerra) y 1938 (el comienzo de una nueva guerra), lo que le hace aparecer como un "destinado" en términos de combatividad. Además, esta predestinación le ocurrió el 20 de junio, día del solsticio de verano, la fiesta preeminente de los celtas (galos), los antepasados de Le Pen, de los que sabemos -a medida que aumenta la información sobre ellos- que eran un pueblo animado por un profundo sentimiento religioso.

Estas ideas preconcebidas, su ideología y su carácter privilegiado, explican que se convirtiera en anticomunista a los 16 años ("Los trabajadores a los que no les gustaba trabajar, los parados, los desesperados, los amargados, constituían los partidarios del comunismo", dice).

Por qué, también, se convirtió en antigauillista: sus profesores y su entorno convencieron a Le Pen de que el mariscal Pétain (1856/1951; 1940/1944: jefe de Estado francés) -el héroe de la batalla de Verdún- fue sabio al colaborar con los ocupantes alemanes "por el bien del país y de la paz", -- donde el general de Gaulle (1890/1970; rechazó la derrota en 1940 y organizó la resistencia) se convirtió en el homólogo de Pétain.

Nota .- ¿Por qué calificamos a Le Pen de "posmoderna"? ¿Es "posmoderno" todo lo que

a. cuestiona los supuestos de la modernidad (desde Galileo y Descartes, Locke y Hume, Voltaire y Rousseau, Wolff y Kant como líderes de la Ilustración-Racionalista) (crítica a la tradición, creencia en la ciencia, creencia en la tecnología, creencia en el progreso sobre la base de la "razón" pura),

b. en nombre de la "tradición" (primitivismo, tradicionalismo), restablecida a través de una serie de logros modernos y no sin cierta dosis de ocultismo. Le Pen es un tradicionalista, pero no rehúye la astrología (condenada al ostracismo por los modernos); sí, incluso no rehúye la secta de la Luna (con la que se asocia política y financieramente).

Muestra de bibl.: Jean Marcilly, *Le Pen sans bandeau*, ed. J. Grancher, 1984; J.-M. Le Pen, *Les Français d'abord*, Ed. Carrère, 1984.

Nota .- A la inclinación posmoderna se suma el hecho de que Le Pen fue en su día editora de un disco de canciones de los nazis. La portada decía: "El ascenso al poder de Adolf Hitler, y con él el del Partido Nacional Socialista, mostró las características de un poderoso movimiento de masas, fundamentalmente popular y democrático, ya que triunfó en elecciones legítimas, circunstancia que suele olvidarse.

Los nazis son claramente posmodernos.-- Inmediatamente se ve que la historiografía de Le Pen (E.R. 223) es negacionista y revisionista.

El éxito de Le Pen muestra los signos de un carisma real, pero que requiere reserva.

El eco de una estrella.

Por ejemplo, Norma Jean Baker, apodada "Marilyn Monroe" (1926/1962). Era hija de Edward Mortenson (inmigrante noruego) y Gladys Baker. A partir de 1952, se convirtió en una "estrella". Si el término "figura" (E.R. 187) es aplicable a alguien, es a Marilyn Monroe, que fue la estrella de cine rubia por excelencia durante muchos años y objeto de una larga serie de símbolos sexuales.

Lo que puede ser la "resonancia" de tales estrellas se muestra en lo que sigue. Nos trae a la mente el fenómeno del 'fanático' y del 'friki', -- tipos de personas que sufren de "adoración inmoderada" (E.R. 256: ingenuo y enfático).

Muestra de bibl. Joepie 379 (21.06.1981).-- Se trata de la actriz Charlene Tilton, la intérprete de Lucy Ewing (serie Dallas).-- "Siempre he admirado inmensamente a Marilyn Monroe. Durante mucho tiempo incluso quise cambiar mi nombre de pila: quería llamarme Norma Jean a toda costa. -Todo lo que se ha escrito sobre Marilyn Monroe -una biblioteca entera- lo he leído. O más bien: devorado.

La primera vez que vi una película en la que actuaba Marilyn Monroe, me sentí fuera de sí: enseguida sentí que había algo que nos conectaba. Muchas personas que la conocieron directamente insisten en que soy "muy parecida a ella", no tanto físicamente (soy demasiado pequeña para eso), sino espiritualmente.

Similitudes. -- Nuestras carreras son idénticas: llegamos muy pronto; nos convertimos en figuras sensacionales desde el principio; debemos nuestra buena dirección a los "hombres mayores"; los dos tenemos problemas de peso corporal; los dos somos muy vulnerables.

Nota: El Sr. Monroe probablemente se suicidó, --

No puedo superar el hecho de que se dejara manipular hasta morir por esa manipulación. Yo, en cambio, ando con la decisión: sigo mis instintos; no me dejo guiar por nadie.

Nota: Por ello, el "ethos" que irradia Marilyn Monroe ha llegado con especial fuerza a algunas personas. Tanto es así que se produjo una fuerte identificación. Sí, tal vez incluso un semejante a la vida (como dicen los ocultistas), es decir, un parecido asombroso con respecto a los principales acontecimientos de la vida (una especie de programación (algoritmo) idéntica o muy similar con respecto al curso de la vida).

Conclusión: el mensaje que emana de alguien puede ser profundo.

Muestra 66.-- Theotia de la tratado (ética). (289/290).

El "ethos" es, por lo tanto, lo que alguien irradia, -- dicho retóricamente: el mensaje o el mensaje que emana de alguien. Retóricamente hablando: la influencia que alguien ejerce por el hecho de ser él mismo.-- Pero los datos aparentemente no personales también pueden irradiar un mensaje y transmitir un tipo de comportamiento.

Muestra de bibl.: J. Drouin, *La musique qui rend fou*, en Nostra 477 (28.05.1981), 7.

Los antiguos griegos nos legaron el concepto de manía, arrebató, embriaguez, incluso locura, desquiciamiento. Lo que sigue es un modelo de ello.

Con calma, pone en marcha su máquina de alta fidelidad. Resuenan las *cuerdas de perlas* de Glenn Miller. Es una de sus piezas favoritas. Los primeros sonidos apenas llegan y él salta como si se estuviera electrocutando. Todo su cuerpo entra en espasmo tetánico. Luego se relaja mediante movimientos violentos.

Se levanta -como un mecanismo desordenado- con los gestos y la expresión desordenada de un epiléptico. Ruge. Destroza todo lo que llega a sus manos. Sí, es capaz de cualquier cosa: matar a alguien, golpearse a sí mismo. Esto, mientras resuenan sus queridas cuerdas de perlas.

Así es el cambio humano que puede provocar la música. Aparentemente, en este caso, la música lleva un "èthos", un tipo de comportamiento, en su interior; más aún: transmite ese tipo de comportamiento. El "mensaje", en este caso, es todo menos tranquilizador.

Vista de la estructura.- Michael Saunders y Peter Newman, dos especialistas en "epilepsia musikogénica" (enfermedad de caída inducida por la música), explican.

Estos casos se han estudiado durante cien años. Son raros pero todos impresionantes.

Nota -- Cfr. E.R. 47 (teoría del ABC) -- 'A' es una pieza musical (favorita). 'C' es la caída de la enfermedad. La pregunta que surge es: ¿qué pasa en "B"? B" contiene un misterioso factor "x", que transforma a "A" en un generador de fenómenos epilépticos de carácter muy grave.

A' suele ser algo como el *Ave María* de Schubert o la *Kleine Nachtmusik* de Mozart. Obras, de carácter clásico y muy escuchadas por un público planetario.

Frank Sharbrough, (Clínica Mayo, Rochester, Minnesota), investigador, afirma: "No hay nada en la música que genera esa epilepsia que ofrezca alguna explicación.

¿Cuál es la conexión, por ejemplo, entre Mozart y su *Kleine Nachtmusik*, Glenn Miller y su *Strings of Pearls*, *Think I'm Gonna Fall in Love With You* de los Dooley Brothers y el *Ave Maria* de Schubert?

Comparación.

Un niño de Toronto (Can.) -- Un día, escuchando algunas obras clásicas con sus compañeros de clase. Tiene un ataque de locura y mata a uno de sus compañeros.

Sharbrough conoce a un paciente que, en respuesta a una docena de obras musicales (incluidas las mencionadas anteriormente), se transportó epilépticamente.

a. Hasta enero de 1978, era un hombre normal. Escuchó sin problemas.

b. De repente, reacciona de forma epiléptica. Hubo que ponerle una camisa de fuerza porque estaba convencido de que tenía que suicidarse.

c. Más tarde es peor: ahora vive en la Clínica Mayo,-- en una habitación insonorizada, y cuando sale lleva un casco insonorizado, Supuestamente sólo oye a una enfermera barajando algo. ¡Es capaz de matarlo!

Saunders, Newman, Sharbrough, confiesan estar desconcertados -quizás ocurra algo en esa parte del cerebro que "interpreta" los sonidos- "Pero todavía no sabemos nada".

Nota -- "La musique adoucit les moeurs" (La música ablanda la moral) no es, pues, evidentemente, siempre cierta (juicio restrictivo).

Una comparación más... J.-P. Regimbal, O.S.S.T., et une équipe de collaborateurs, *Le Rock 'N Roll (Violación de la conciencia por los mensajes subliminales)*, Sherbrooke (Québec, Can.), Ed. Saint-Raphaël, 1983.

Se investigaron 18 casos de suicidio, en la región de Montreal / Granby / Québec, en menos de un año, entre jóvenes de 15 a 21 años. Un único factor se repite en todos los casos: la música Rock 'N' Roll.

Si este análisis es correcto, equivaldría a una versión suavizada de la "locura musikogénica". Lo que en sí mismo es posible, pero difícil de probar.

Nota -- El grupo de estudio lo atribuye principalmente a los "mensajes" subliminales incorporados subrepticamente en los fonoplatos: "Nuestra música es capaz de provocar cambios de humor, mal comportamiento, incluso revueltas y revoluciones". Eso decían los Beatles.

Muestra 67. - Theotia de la tratado (ética) (291/294)

Comencemos con un concepto ocultista básico. No es que lo consideremos científicamente válido, ¿cómo podría serlo dentro de la teoría actual de la ciencia? - pero lo tomamos como una mera descripción fenomenal.

Muestra de bibl.: Sylvaine Charlet, *De la rémanence et ses ambiguïtés*, en Nostra - New Age 1985: janvier, 2/5.

Vea lo que dice el escritor.

a. El concepto de "aura" es muy conocido en los círculos ocultistas e incluso paranormológicos (la "paranormología" es el estudio, en la medida de lo posible, de todo lo "oculto" ("extraño", no normal pero tampoco anormal)). Esto es lo que "irradian" tanto los seres inanimados como los vivos.

b. También se conoce en los mismos círculos lo que se llama "forma-pensamiento": los pensamientos, pero también todo lo que se asemeja al efecto de los pensamientos (mejor: contenidos de la conciencia) dotados, fundando, "creando", la propia "aura" o "radiación". Por ejemplo, los sentimientos fuertes e incluso los débiles, la pena y el dolor, el placer y la alegría; los actos de la voluntad (especialmente si se desea algo intensamente); las percepciones y las imaginaciones (de nuevo, especialmente si están muy cargadas de sentimientos); los sentidos (ídem). Todo esto crea un resplandor o aura.

Tanto a. como b. -las auras generales y las auras relacionadas con contenidos de conciencia- tienen una característica llamativa: permanecer. También dicen "remanencia". Cualquier forma de destrucción de las realidades materiales brutas, a las que están unidas las auras, no tiene efecto sobre las propias auras, que siguen viviendo después de la destrucción de sus portadores materiales brutos. Decimos "seguir viviendo" en lugar de "seguir". Pues las naturalezas poéticas, las almas de los artistas, - los hipersensibles, -- los videntes y las videntes (dotados de manía) y los radiestesistas, entre otros, perciben esa supervivencia.

Esto se aferra -la palabra "se aferra" es muy apropiada aquí- a, por ejemplo, paisajes, donde uno recibe una impresión agradable o extraña, -- edificios, -- escritos y obras (obras de arte), -- fotografías, que para las personas "dotadas" son los "portadores" de las auras vivas.

Nota: Esto es lo que el autor, en general, dice. De nuevo: es un ocultista. En este caso es aplicable el enfoque "independiente" (E.R. 253). Lo que no impide que, si uno, a partir de aquí, relea lo dicho sobre èthos, todo parezca de repente mucho más comprensible (aunque siga siendo indemostrable).

En otras palabras, aunque no sea demostrable y sea meramente postulado, arroja luz sobre todo lo que es "èthos". Este es, estrictamente lógico, nuestro punto de vista. Pasemos ahora a lo que se llama "el síndrome de Stendhal".

Muestra de bibl.: Graziella Magherini, *Le syndrome de Stendhal (Du voyage dans les villes d'art)*, (Ed. Usher), 1990.--

Sigmund Freud (1856/1939; fundador del Psicoanálisis) (E.R. 213) visita, en Atenas, la Acrópolis: experimenta un malestar "extraño".

Henry James (1843/1916; hermano del pensador-psicólogo William James; - el Pragmático) visita Venecia. Es víctima de una extraña indisposición.

Aquí están algunas celebridades. Sin embargo, cada vez son más los viajeros ordinarios que experimentan formas análogas de malestar.

Sentimentalismo y viajes.

Según Magherini, Laurence Sterne (1713/1768; seguidor de la filosofía ilustrada de John Locke), con su *A Sentimental Journey through France and Italy* (relato de un viaje en 1765, publicado en 1768), es el prototipo de texto que describe el viaje como experiencia existencial.

Magherini: El término "sentimental" (cf. E.R. 257: "enfático" o "emotivo") incluye a. las fuertes emociones que pueden producirse y b. las reacciones físicas a veces sorprendentes. Es el caso de las personas que viajan y experimentan todo tipo de asombro cuando están absortos en las obras de arte, por ejemplo.

Nota.-- La estructura: "A" es una obra de arte (al menos a menudo); "C" es el malestar profundo (sobre el que se hablará más adelante). B' es el factor desconocido en la psique del viajero que hace que lo que los demás ni siquiera sospechan, de repente (por lo general, de todos modos) sea extremadamente fuerte hasta el punto de colapsar. En otras palabras, de una obra de arte, por ejemplo, emana un "èthos"; este "èthos" permanece oculto a las masas; este mismo "èthos" afecta profundamente a una serie de "personas sensibles" (llamémoslas así).

Henri Beyle (apodado "Stendhal" por el lugar de nacimiento - Stendal - de Johan Winckelmann (1717/1768; iniciador del culto a la antigüedad, especialmente en Alemania).

Estamos, con Stendhal 1783/1842. Estamos, con su Roma, Nápoles et Florencia y 1817 (segunda edición en 1826). En la estela de Sterne. -- Florencia (...) Ya estaba en una especie de arrebató ante la idea de estar en Florencia y en compañía de hombres famosos (...).

Al salir de Santa Croce, mi corazón palpitaba -en Berlín lo llaman "nervios"- . La vida se me había ido: podía marchar pero con el temor de caer" (Magherini, o.c., 31).

Nota -- Ya decimos que Stendhal está describiendo aquí la segunda parte, porque toda la experiencia es un poco 'maníaca' ('himmelhoch jauchzend') y luego - de repente - depresiva ('zum Tode betrübt').

Franz. - Un cuadro (o.c., 53/56).

Un hombre de Baviera, ingeniero, de familia acomodada, amante del arte. La música está incluida. Es un modelo de lo que los antiguos romanos llamaban "curiositas", literalmente: "curiosidad" (interés general pero profundo).

Es verano. Franz está de visita en Florencia. Se encuentra frente a las famosas obras maestras de una galería. Durante horas está absorto en pinturas y dibujos. "Con la cabeza y el corazón en un resplandor de luz".

Sus ojos... Sus sentidos perciben de forma diferente a la habitual. Ve colores que nunca antes había visto. Se siente abrumado por ello. Es como si su visión normal quedara fuera de combate: experimenta estar cegado por "una luz inusual".

un abrumador - Es más fuerte que él mismo. Cada día vuelve a la famosa galería. Controlado, sí, abrumado por una "armonía de opuestos", es decir, excitación/desesperanza. Sin embargo, nunca se sacia.

Investigar . Le intriga: quiere saber qué pasa, de hecho, en esas obras.

El "Baco" de Caravaggio.

Franz repasa lo que se desprende de este trabajo.

a. Una irresistible excitación sexual le invade.

b. Es a la vez agradable... y doloroso.

Se pone a sudar. Su corazón late al máximo. Se queda completamente indispuerto.

Consecuencia: Franz busca un médico. Este último lo envía a un centro para problemas mentales. Allí conoce a la Dra. Graziella Magherini, psiquiatra y especialista en una extraña dolencia que ella llama "síndrome de Stendhal". En honor al famoso francés que, según ella, fue el primero en describir ese "síndrome" (entiéndase: un conjunto de síntomas). Entre otras cosas, señaló que nunca son los italianos los que lo sufren, sino los extranjeros, sobre todo de Europa occidental. Pero no sólo de Europa Occidental (un checo, un americano pasaron por lo mismo).

Lo que el Dr. Magherini no parece conocer es la pequeña obra maestra de Nikolai Gogol (1809/1852), *El retrato*. Gogol describe el efecto "bizarro" (se perdona el uso repetido de este término) de un retrato en el alma profunda de quienes se enfrentan a él de una manera más que superficial.

Magherini : Isabelle (o.c., 67).

Isabelle es una joven francesa. Es profesora de educación artística. Visita Florencia con sus alumnos. -- "Realmente presente" -- Las obras de arte que comenta con los alumnos son cuadros, retratos de famosos o autorretratos de artistas. Gente que hace tiempo que está muerta. Pero lo que le llama la atención es que las figuras representadas están, por así decirlo, "realmente presentes".

Malestar -- De repente, está embargada: algunos cuadros le dan asco. Es más, ¡quiere destruirlos! Este impulso de destrucción es tan fuerte que se horroriza de sí misma. Pero ella se controla. El resultado es una fuerte sensación de emoción que perdura. Y un ... desánimo. Y una fobia.

Magherini: Sally (o.c., 63/65).

Sally nació y creció en Nueva York. En una familia italiana cuyos bisabuelos nacieron en Estados Unidos. Es una clase media americana de Nueva York, con educación universitaria.

Desde París llegó a Florencia. -- Cuando estaba en su habitación de hotel, rompió a llorar. Incesantemente, compulsivamente, lloró. "Como un niño pequeño.

Magherini: "La causa de todo esto -si se la oye contar- es esa habitación de hotel en el Arno. Un lugar que evoca en ella -al parecer- experiencias dolorosas. Es cierto que esta habitación es ante todo un lugar de estancia, como la habitación del hotel de París. Pero es más que eso: es una especie de "museo": austero, antiguo, abarrotado, con reproducciones de obras maestras florentinas (...)".

Ahora relea la introducción sobre las auras. Aunque la hipótesis áurica no tiene ningún valor científico estricto, lo cierto es que, si se antepone esta hipótesis áurica, los hechos establecidos por el psiquiatra Magherini se vuelven de repente mucho más comprensibles.

Bueno, una "hipótesis" sólo es realmente una "hipótesis" en la medida en que "tiene sentido", es decir, "explica".

Muestra 68.-- Theotia de la tratado (ética) .

Muestra de bibl.: J. Pfeiffer, Hrsg., *Kantbrevier*, Hamburgo, s.d., 339 (nº 788)

Kant, el gran ilustrado alemán y al mismo tiempo crítico de la Ilustración, estaba en alguna parte convencido del "mal radical" en el hombre.

I. Kant (1724/1804) se refiere en un texto a la tesis de J.J. Rousseau (1712/ 1778), conocida por la fórmula "vuelta a la naturaleza". Kant: "Rousseau no quería fundamentalmente que el hombre volviera al estado de naturaleza, pero sí quería que - desde el nivel de cultura en el que se encuentra ahora- mirara hacia atrás.

La premisa de Rousseau era: "El hombre es bueno por naturaleza". En ella, la "naturaleza" se entiende como "naturaleza heredada", pero en sentido negativo. En particular: el hombre - por su propia voluntad e intencionalmente - no es malo. Pero corre el riesgo de ser infectado y corrompido por líderes y paragonados malvados o torpes.

Sin embargo, como para ello se necesitan también hombres buenos, que a su vez deben ser educados, y como no hay ninguno entre ellos que no lleve en sí mismo -ya sea congénito o adquirido- la depravación, el problema de la educación de la conciencia sigue sin resolverse. Porque una inclinación al mal propia de nuestra generación es rechazada por la razón humana general, y en algunos casos frenada, pero no por ello erradicada".

Nota.-- a. Kant, como racionalista de la Ilustración, cree en una razón humana (de ahí el nombre de "Racionalismo") que es "general", es decir, que en principio está presente en todo ser humano y es susceptible de un desarrollo posterior (llamado "Ilustración").

b. Sin embargo, Kant no es un optimista incondicional (como más de un ilustrado): ve claramente "una tendencia al mal" para la que la razón (desaprobadora) no es suficiente para deshacerse de ella.

Kant aplica esta doble visión a la educación: el aura de los educadores y líderes, etc., es, intrínsecamente (desde dentro), corrupta, al menos en parte, debido a la corrupción latente o manifiesta en cada ser humano.

Nota: E. Van Elsacker/M. Wijnants, *Dossier.-- Tinkering with your personal charisma*, en: *Elga* 56 (1992: abril), 30/44, trata de dar "consejos prácticos" para actualizar el "èthos" y fortalecer el carisma personal. ¡Bien! Pero con límites bien definidos, en los que Kant, entre otros, hizo hincapié.

8.6. Elementos de retórica

Contenido

Introducción. (01/06) **Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

1.-- Un esbozo inicial. (01/04)**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

2.-- Una muestra bibliográfica. (04/06).....**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 1.-- Los principales elementos del acto retórico . (07/23).....**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 2.-- El enfoque significativo. (24/27)**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 3.-- El enfoque del aprendizaje de la comunicación. (28/31)**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 4.-- El enfoque pragmático. (33/38)**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 5: El enfoque interpretativo. (39/46)**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 6.-- El abc - teoría de la personalidad (Ellis / Sagarin). (47/49) **Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 7.-- Aprendizaje por sugerencia.**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 8.-- El método. (59/63).....**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 9.-- Retórica mágica antigua (64/66).**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 10.-- Retórica griega antigua (i). (67/71).**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 11.-- Retórica griega antigua (II).(72/80).....**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 12.-- Retórica griega antigua (III). (81/85)**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 13.-- La retórica grecolatina. (86-90)**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 14.-- Literatología actual (teoría literaria). (91/93)**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 15.-- El fenómeno de la ambigüedad del texto. (94/110).....**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 16.-- Tipología literaria. (111/115)**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 17.-- Tipo de texto: retórica científica. (116/120).....**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 18.-- Tipo de texto : retórica filosófica. (121/125).....**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 19.-- Tipo de texto : retórica teológica. (126/131).....**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 20.-- Manejo 1 (manejo de texto), (132/134).....**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 21.-- Teoría del tratado 2 (tópico (lugar común)) (135/137).**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 22.-- Teoría del tratado 3. (138/139).....**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 23.-- Teoría del tratado. (problemas/problemática). (140/141)..**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 24.-- Teoría del tratado 5 (tema : tipos). (142/144).....**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 25.-- Teoría del tratado 6.....**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 26.-- Teoría de la tratado 7 (enumeración : definición / clasificación). (146/ 148).

.....**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 27.-- Tratado 8 (existencia/esencia). (149/153). .**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 28.-- Teoría del tratado 9 (tema de desarrollo). (154/155).....**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 29. -- Tratado 10 (chreia). (156/158)**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 30.-- Teoría del tratado 11 (eristrek). (159/160) .**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 31.-- Teoría Descriptiva 1 (Descripción). (161/165)**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 32.-- Descripción Teoría 2 (tipología).**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 33.-- Teoría descriptiva 3 (modelos). (167/168) .**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 34.-- Teoría descriptiva 4 (modelos). (169/176) .**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 35.-- Texto descriptivo 5 (ficción / ficticio) (177/179)**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 36.-- Teoría descriptiva 6 (vista de paisaje) (180/183)**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 37.-- Teoría descriptiva 7 (vista), (184/185)**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 38.-- Teoría descriptiva 8 (representación interna). (186/187). .**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 39.-- Teoría descriptiva 9 (paralela). (188/189) ..**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 40.-- Narración (narratología / narrativismo). (190/191)**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 41.-- Narración (definición). (192/193)**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 42.-- La narración de historias (la anécdota). (194/195)**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 43.-- Narración (presagio/continuación).**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 45.-- Narrativa (la secuencia lógica de los hechos). (201/206)..**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 46 -- Narración de historias (pensamiento procesal).....**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 47.-- Cuentacuentos (una pequeña historia extraña) (208/209) .**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 48.-- La narración de historias (la narración judicial).....**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 49.-- La narración de historias (el origen de un libro). (211/214)..... **Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 50.-- Cuentacuentos (boyas). (215/216).....**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 51.-- La narración de historias (el relato histórico). (217/219) ..**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 52.-- La narración de historias (la historia mixta). (220/224)**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 53.-- Artes narrativas (narrativismo) (225/ 230) .**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 54. (229/234)**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 55.-- reportología (contracción del texto). (235/239).....**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 56.-- Teoría de la tratado (definición). (240/243)**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 57.-- Teoría del tratado (argumentación) (244/245)**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 58.-- Teoría del tratado (el método leamático-analítico (246/ 251);... **Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 59.-- Teoría del tratado (patética), (254/258).....**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 60.-- Teoría de la tratado (patética: tópicos). (258/260)**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 61.-- Teoría de la tratado (patética: seducción). (261/264)**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 62.-- El arte de la venta. (265/270).**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 63.-- ética empresarial (271/278)**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 64.-- Teoría del tratado ('etros'). (279/284)**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 65.-- Ethos (285/288)**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 66.-- Doctrina de la ética. (289/290).**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Muestra 67. - Ethos. (291/294).....**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
Muestra 68.-- Teoría del comportamiento ('ethos').**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

E.R. Bookmark.-- Lo subrayado es capítulo básico.

- 20 Teoría del Tratado 1 (Tratamiento Textual) (132/134). (El libro de Saussure : Cours de linguistique).
21. VL 2 (Temas = sentido común) (135/137).
22. VL 3 (Temas / Problemática) (138/139). (El tema).
23. VL 4 (Problemas). (140/141).
24. VL 5 (Temas: tipos) (142/144). (Temática antepredicativa / predicativa).
25. VL 6 (Lugares de culto) (145). (Existencia/esencialidad).
26. VL 7 (Enumeración : definición / clasificación) (146/148) (incluido el algoritmo).
27. VL 8 (Existencia / Esencia)(149/153) (M. (head's The Coming of APe)4
28. VL 9 (ensayo de desarrollo) (154/155). (Heurística).
29. VL 10 (Chreia) (156/158). (Heurística : plano de un texto).
30. VL 11 (Eristic) (159/160).
31. Teoría de la Descripción 1 (Descripción) (161/1654
32. BL 2 (Tipología) (166) (Seis tipos principales).
33. BL 3 (Modelos) (167/168). (Pintura. Paralela).
34. BL 4 (Modelos) (169/176). (Realismo/Naturalismo/Fantasticismo/Lo Bizarro).
35. BL 5 (Ficción) (177/179). (Poesía, los poetas mienten).
36. BL 6 (Paisaje) 180/183) (Topografía. Locus amoenus. Cronografía)
37. BL 7 (Vista) (184/185). (Prosopopeya).
38. BL 8 (Vista interior) (186/187).(Etiópes). (Retrato).
39. BL 9 (Paralelo) (188/189). (Aron y Sartre).
40. Narración 1 (Narratología / Narrativa) (190/191)
41. VK 2 (Definición) (192/193).
42. VK 3 (La Anécdota) 194/195).
43. VK 4 (portento / secuela) (196).
44. VK 5 (portentosa/secuela) (197/200). (El Lorelei).
45. VK 6 (El orden lógico de los hechos) (201/206). (Praxeología).
46. VK 7 (Pensamiento procesal) (207).
47. VK 8 (Una historia extraña) (208/209).
48. VK 9 (La historia del tribunal) (210).
49. VK 10 (El origen de un libro) (211/214). (Lou von Salome).
50. VK 11 (Puños) (215/216). (Patricia Highsmith. Intrigante).
51. VK 12 (El relato histórico) (217/219).
52. VK 13 (La historia mixta) (220/224) (a.o.: Revisionismo histórico de la Nazis).
53. VK 14 (Narrativismo) (225/228) (Don Cupitt. F.R. Ankersmit).(227/8).
54. Reporter 1 (Reporter) (229/234) s (Brief / Circular. Negocios informe de texto. Reportaje. Digerir. Referencia. -- El Padre Asesino)
55. VK 2 (contracción del texto) (235/239). (Singular y plural). (Diez clásicos en diez minutos).
56. Teología 12 (Definición) 240/243.

de un tema). Nota esp. 243: la declaración.

57. VL 13 (*Teoría de la argumentación*) (244/21;16 (La prueba lógicamente rigurosa o

Pruebas directas e indirectas, (El probable y el signo).

58. VL 14 El método leamático-analítico 246 251 (Los datos/la solicitado.-- Método analítico. Modo leamático-analítico.-- Esquema de una elaboración).

59. VL 15.1 (*Patética*) (252/257). (Formación de la sensibilidad), (Tipología de la sentido del valor (A.Bettermann) : nefasto / enfático / de valor añadido)

60. VL 15.2 (*Patética*) (252/260). (platinudes.-- El carácter de valor de un mensaje.-- Enthymeem).

61. VL 15.3 (*Patética*) (261/264), (La seducción/el clamor.-- La parakuptousa (la tentadora).-- Estructura de la tentación).

62. VL 15.4 (*Patética*) (265/270), (Comercialización.

Análisis de mercado en profundidad (E. Dichter: Profundidad psicológica Un experimento de ventas en Alemania),-- Tres capas en nuestro mente (consciente/subconsciente/inconsciente)).

63. VL 15.5 (*Patética*) (271/278), (Ética en los negocios.-- Pícaros.-- Lobbies y Mafias.-- Métodos paranormales y ocultos.-- Sexo en la economía.-- Vírgenes con actitud. -- "Mercado negro". -- "Envenenamiento".-- "Humanidades y tentación (Dewey: control humano; Lewin: cambio humano).

64. VL 16.1 (*Ethos*) (279/284), Logos / pathos / Ethos.

Carácter.-- Apariencia (W.A. Mitgutschi Separación (autismo). Dinámica de grupo).

65. VL 16,2 (*Ethos*) (285/288), (El argumento de la autoridad.-- Autoridad carismática

(Premoderno/Postmoderno) -- Marilyn Monroe (La resonancia de una estrella),

66. VL 16.3 (*Ethos*) (290/291), (La musique qui rend fou.-- Rock' N' Roll- música).

67. VL 16.4 (*Ethos*) (291/294), ('Aura: -- El síndrome de Stendhal (Graziella Magherini, Le syndrome de Stendhal ("La vida se me ha ido". Nikolai Gogol (El Retrato).

68. VL 16.5 (*Ethos*)(295). (Kant sobre el "Retorno a la Naturaleza" de Rousseau).

Esta segunda parte del tratado, tras la explicación de sus componentes (descripción/historia/informe), se organiza según la tríada "logos/ pathos/ ethos" (E.R. 279) - capacidad de razonamiento/sentido del valor/carisma del autor. Esta tríada sigue siendo actual, aunque necesita ser actualizada.