



# RETÓRICA Y ORATORIA

ESTRATEGIAS PERSUASIVAS EN LA ORALIDAD

Beatriz Dueñas Sanz  
Eduardo Fernández Fernández  
Daniel Vela Valldecabres

ETHOS • PATHOS • LOGOS



TSJ CDMX

Primera edición, 2017.

© Derechos reservados.

Tribunal Superior de Justicia de la Ciudad de México  
Niños Héroes número 132, colonia Doctores,  
delegación Cuauhtémoc,  
C.P. 06720. Ciudad de México.

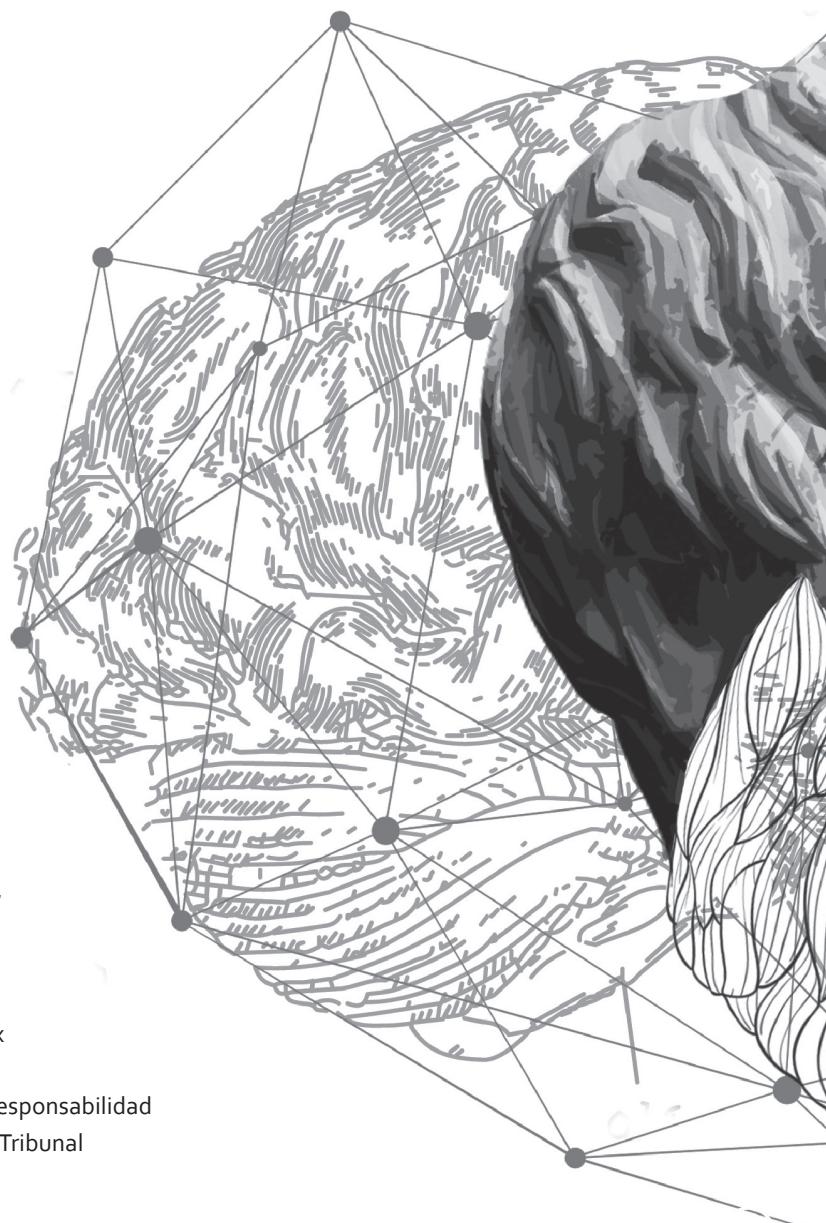
ISBN: 978-607-9082-23-9

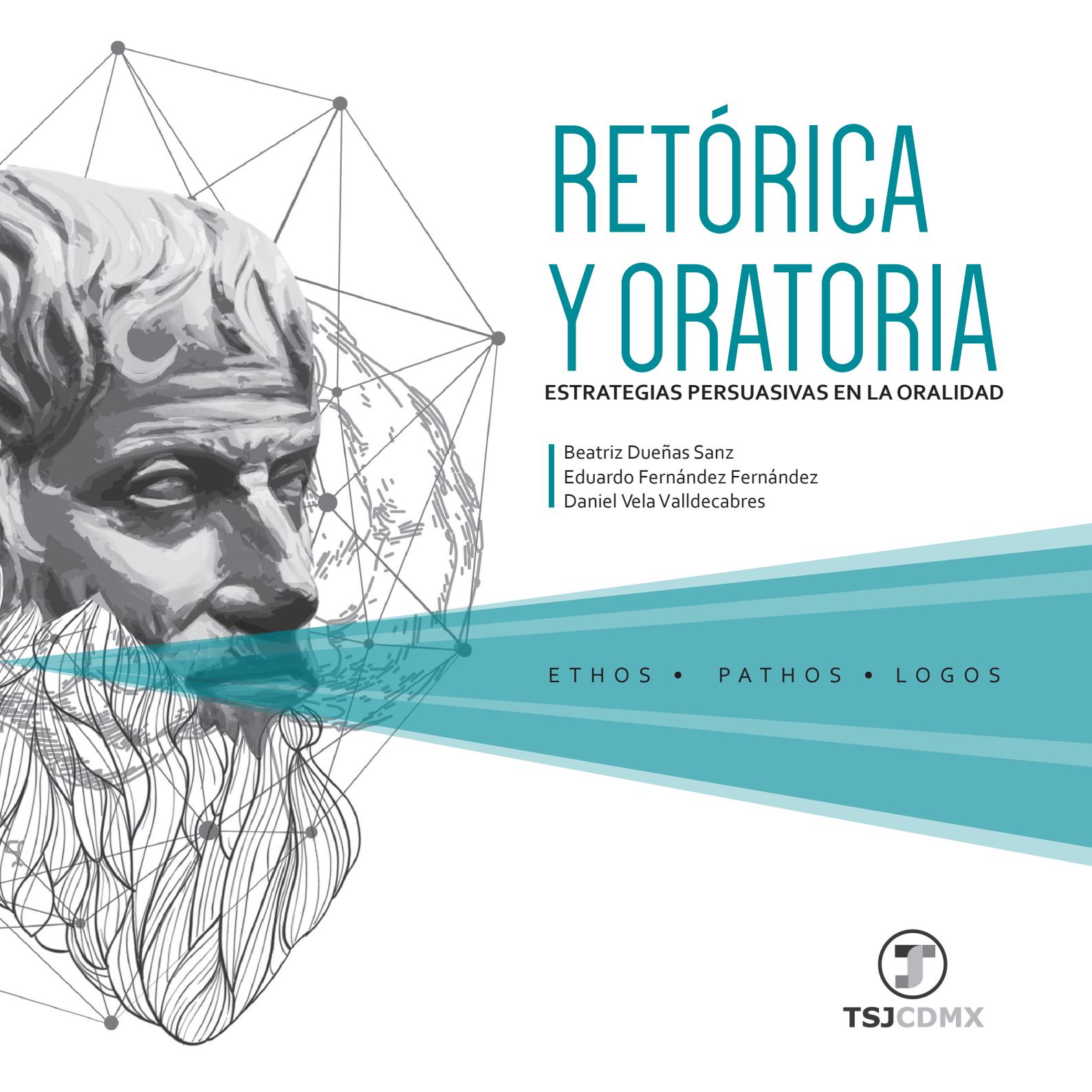
Impreso en México.

Publicado por:

Instituto de Estudios Judiciales  
Río de la Plata número 48, segundo piso,  
colonia Cuauhtémoc, delegación Cuauhtémoc,  
C.P. 06500, Ciudad de México.  
Teléfono: 51341100 al 1400, ext. 3739 y 3740  
Página web: [www.iejcdmx.gob.mx](http://www.iejcdmx.gob.mx)  
Correo electrónico: [editorial@tsjcdmx.gob.mx](mailto:editorial@tsjcdmx.gob.mx)

Las opiniones expresadas en este libro son exclusiva responsabilidad  
del autor y no corresponden necesariamente a las del Tribunal  
Superior de Justicia de la Ciudad de México.





# RETÓRICA Y ORATORIA

ESTRATEGIAS PERSUASIVAS EN LA ORALIDAD

Beatriz Dueñas Sanz  
Eduardo Fernández Fernández  
Daniel Vela Valldecabres

ETHOS • PATHOS • LOGOS



**Tribunal Superior de Justicia  
CIUDAD DE MÉXICO**

Magdo. Dr. Álvaro Augusto Pérez Juárez

**Presidente**

**Consejeros de la JUDICATURA**

Lic. Aurora Gómez Aguilar

Dr. Jorge Martínez Arreguín

Dra. Blanca Estela del Rosario Zamudio Valdés

Mtra. Ana Yadira Alarcón Márquez

Dr. Miguel Arroyo Ramírez

**Comité Editorial**

Magdo. Dr. Álvaro Augusto Pérez Juárez

**Presidente**

**Vocales**

Dr. Juan Luis González A. Carrancá

**Magistrado de la Cuarta Sala Familiar**

Dr. Jorge Martínez Arreguín

**Consejero de la JUDICATURA**

Lic. Judith Cova Castillo

**Magistrada por m. l. de la Tercera Sala Civil**

C.P. Israel Soberanis Nogueda

**Oficial Mayor**

Dra. María Elena Ramírez Sánchez

**Directora General del Instituto de Estudios Judiciales**

Mtro. Raciell Garrido Maldonado

**Director General de Anales de Jurisprudencia y Boletín Judicial**

“...son las palabras las que cantan, las que suben y bajan...

Me prosterno ante ellas...

Las amo, las adhiero, las persigo, las muerdo, las derrito...

Amo tanto las palabras...”.

**Pablo Neruda**



# ÍNDICE

<b>Presentación</b>	15
<b>Prólogo</b>	17
<b>Apuntes y reflexiones de retórica jurisdiccional</b>	21
<b>1. La oratoria</b>	31
<b>1.1 ¿Qué es la retórica?</b>	31
Un intento de definición	
Lenguaje y pensamiento	
El dominio de las palabras	
Retórica como arte	
Retórica natural y artificial	
El nacimiento de la retórica	
Retórica y libertad	
Retórica y literatura	
Retórica en la Edad Media	
Retórica en la Edad Moderna	
Retórica en la Edad Contemporánea	
Restablecimiento de la retórica	
La neorretórica	
Conclusión	

<b>1.2</b>	<b>¿Y la oratoria?</b>	40
	La oratoria como género literario	
<b>1.3</b>	<b>Las operaciones retóricas</b>	42
	Utilidad de las partes del discurso retórico	
	La preparación del discurso	
<b>1.4</b>	<b>El triángulo retórico: mensaje (<i>logos</i>), orador (<i>ethos</i>), receptor (<i>pathos</i>)</b>	44
	El orador ( <i>ethos</i> )	
	El oyente ( <i>pathos</i> )	
	El mensaje ( <i>logos</i> )	
<b>2.</b>	<b>El orador. Bases teóricas necesarias para una adecuada, coherente y correcta comunicación oral</b>	47
<b>2.1</b>	<b>Diferencias entre el discurso oral y el discurso escrito</b>	47
	Recursos orales y recursos escritos	
	La oralidad. Repite, repite y vuelve a repetir	
	Hablamos para niños	
<b>2.2</b>	<b>Cualidades del buen orador. De Cicerón a Obama</b>	53
	Pensamiento es <i>inventio</i>	
	La asimilación de la <i>inventio</i> en el discurso moderno	
	El esquema	
	El arte de pensar	
	Cualidades del buen orador	
<b>2.3</b>	<b>Expresión y comprensión de textos. ¿Sabemos leer, comprender y transmitir?</b>	56
	Un orador preparado	
	Domina el lenguaje	
	Sabe usar las pausas	
	Sabe convencer. Se muestra seguro y es empático	

A la gente le interesa ella misma y el otro	
Un orador es ético	
El orador es humano	
Un orador a veces es un líder	
<b>2.4 Dificultades a las que se enfrenta. Meteduras de pata y soluciones posibles</b>	69
Dificultades sociales	
Intelectuales	
Sociales: nervios, pánico y timidez	
<b>2.5 Los errores imperdonables</b>	72
<b>2.6 El gesto y la postura en la comunicación oral. La comunicación no verbal.</b>	
<i>Coherencia e incoherencias comunicativas en la actio</i>	73
Definición y concepto de representación oratoria. El actor que todos llevamos dentro. Introducción a la voz y los gestos	
El actor que todos llevamos dentro	
Introducción a la voz y los gestos	
Importancia de la comunicación no verbal. Gestos convencionales. Los tics.	
La naturalidad. Coherencia entre el lenguaje verbal y no verbal.	
Los tics	
Naturalidad	
Coherencia entre el lenguaje verbal y no verbal	
El movimiento del cuerpo, las manos, la mirada. Focalización y capacidad expresiva	
El gesto facial	
La postura y el movimiento del cuerpo	
Los brazos	
Posición corporal. El dominio del espacio	
Vestuario y uso de objetos	
<b>2.7 Estilos de pronunciación. La voz</b>	83

Velocidad y ritmo  
Volumen y acentuación  
Altura de la voz. Tono deseable en una intervención  
Vocalización y articulación  
Vencer la “pereza bucal”  
Los tropiezos en la pronunciación  
Dar sentido. El uso del silencio y las pausas  
Las pausas  
La respiración. Respiración diafragmática y relajación, proyección de la voz  
La entonación. Modalidades oracionales. Melodía de la frase. Lectura

### 3. El mensaje \_\_\_\_\_ 91

#### 3.1 Los distintos géneros oratorios, diferentes tipos de intervención según las finalidades: entretenir, informar, persuadir. Características de cada género \_\_\_\_\_ 91

Epidíctico o demostrativo  
Deliberativo o político  
Forense o judicial  
Discursos sin corsé  
La persuasión: el mix de los géneros

#### 3.2 ¿Cómo estructuro el discurso? Métodos de construcción discursiva. Orden y estructura en nuestra intervención. La *dispositio* \_\_\_\_\_ 97

Reflexión y disposición, un binomio de la persuasión  
Un orden natural ayuda  
Cada argumento en su sitio  
Y el orden, ¿no lo puedo variar?  
Métodos de construcción discursiva

Estructuras según Studer  
Estructuras según Merayo  
Nuestra estructura favorita para principiantes  
Y para avanzados  
La importancia de una buena memoria  
Memoria y naturalidad  
Memoria para no improvisar  
El guion

**3.3 Cómo adorno el mensaje. La *elocutio*. Expresión o estilo** \_\_\_\_\_ 108

La expresión o estilo  
La forma acompaña al contenido  
Partes de la expresión  
La corrección lingüística  
El barbarismo y el soletismo  
Virtudes elocutivas  
Recursos de la elocución retórica  
Palabras aisladas  
Las figuras retóricas

**3.4 Fases del discurso: inicio (exordio) y fin (conclusión)** \_\_\_\_\_ 123

El inicio del discurso  
Importancia de las primeras palabras  
La brevedad del exordio  
Algunas ideas para comenzar el discurso  
El final del discurso

**3.5 Tipos de discurso** \_\_\_\_\_ 132

Descripción: organización textual, aspectos gramaticales  
Narración: sus elementos

Argumentación: organización del texto argumentativo, tipos de argumento (racional y afectivo), procedimientos y técnicas

La argumentación en la Antigüedad clásica

Pruebas ajenas al arte de la retórica

Pruebas propias del arte de la retórica

La argumentación en nuestros días

Elementos generales de toda argumentación:

Tipos de argumentación

Formas de persuasión afectiva

Procedimientos y técnicas usadas en la argumentación

Exposición y explicación: características, modalidades, organización del discurso y técnicas

Características

Modalidades

Orden de un discurso expositivo-explicativo

Técnicas para explicar y exponer: definición, clasificación, reformulación, ejemplificación, analogía y citación

### 3.6 Producción de diversos tipos de textos orales. La oratoria actual: aplicaciones en distintos ámbitos de nuestra cultura

---

152

Un orador, muchas situaciones comunicativas

La entrevista

Rueda de prensa

El debate o un torneo de boxeo

La importancia del moderador

Discusión, disputa, reclamación o queja

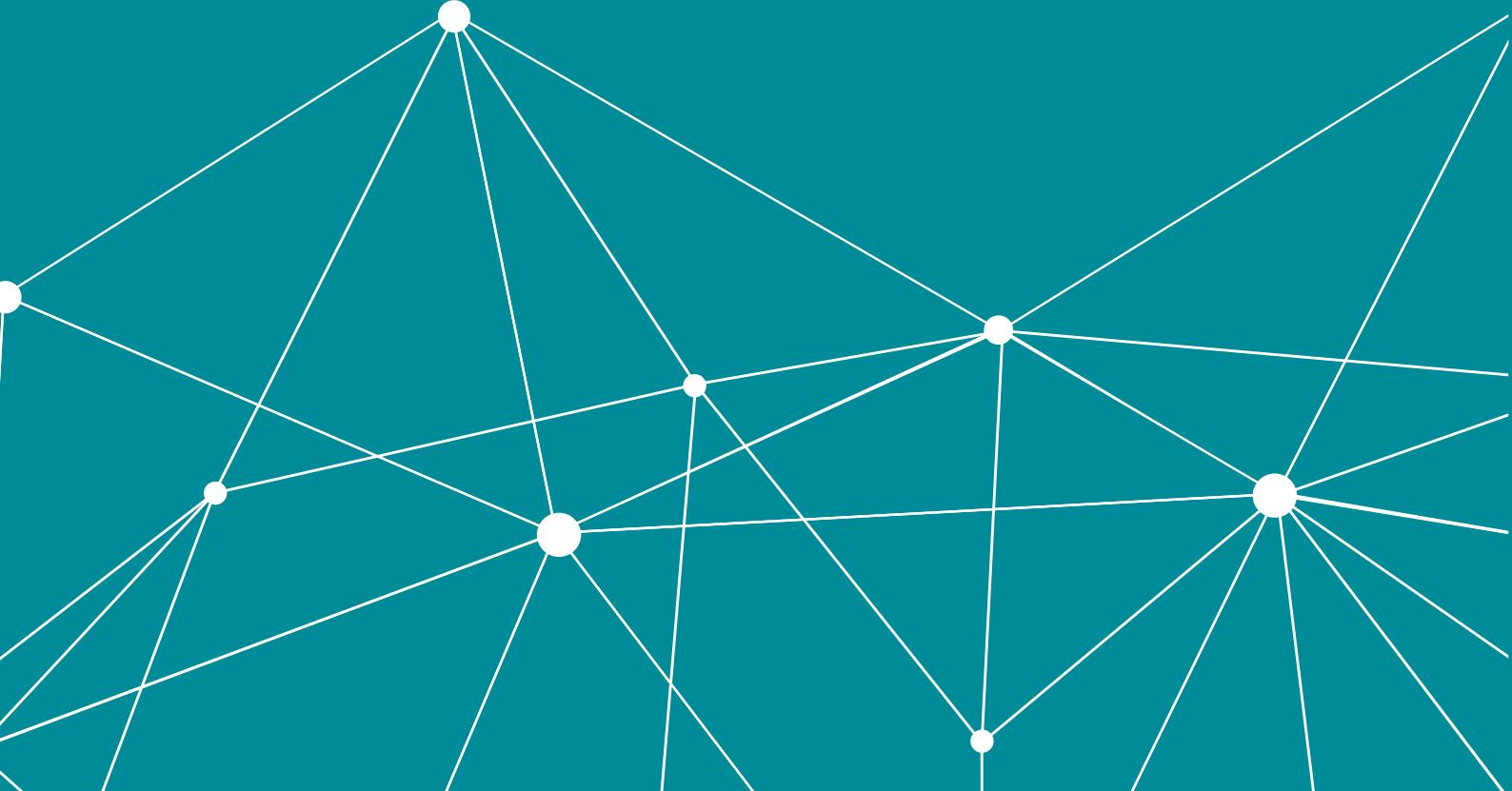
Una negociación

Renión

Conferencia

Después de Internet muchas cosas cambian

<b>4. El receptor. La audiencia</b>	171
4.1 El último en la cadena comunicativa, pero el primero para su configuración. El triángulo oratorio	172
4.2 Configuración de la audiencia. Sus conocimientos, intereses y expectativas	174
4.3 Adecuación de nuestro mensaje a la audiencia	176
4.4 Ensimismamiento y enajenación, dos errores evitables	179
4.5 Hablar es escuchar: mensajes de nuestros receptores	179
<b>Anexos</b>	181
Plantillas de evaluación	181
Guías para mejorar frente al espejo de los otros	
Guía de dicción	183
Órganos de articulación	
Sonidos y fonemas del español actual	
No correspondencia fonema-letra	
Pronunciaciones conflictivas	
Las sílabas	
La intensidad	
Hipercorrección y ultracorrección	
Discursos	193
Cuarta Catilinaria. Marco Tulio Cicerón	
Declaración de Independencia de los EE.UU.	
¡Levantemos Europa! Winston Churchill	
Declaración de Robert Schuman	
<b>Fuentes consultadas</b>	215
<b>Índice de abreviaturas de autores citados</b>	220



## La importancia de las palabras...

Las palabras son fundamentales en la impartición de justicia. Para quienes optamos por el derecho como profesión, el vocabulario es una herramienta indispensable en la argumentación y preparación de cada caso. Con la implementación de los *juicios orales* en materia de justicia para adolescentes, civil, mercantil, familiar, etcétera, surge la necesidad de formar en la retórica a jueces, magistrados, defensores y abogados, pues se hace indispensable conocer la teoría y la práctica de ese arte sobre el que tanto reflexionaron Sócrates y Platón, Aristóteles y Cicerón.

Si la técnica que enseña a hablar bien es la retórica: la oratoria es el arte de poner en práctica esos conocimientos para hablar con elocuencia. Incluso el estudio de la oratoria, que se ha considerado como otro género literario en el desarrollo histórico de la poética, nos ayuda a superar el miedo a hablar en público y conocer mejor nuestra propia capacidad expresiva.

Retórica y oratoria son virtudes orales que están en las entrevistas, el debate, los discursos, las conferencias o los sermones, dominarlas, como dijo Aristóteles, dará "la capacidad de, llegado el caso, elegir según las circunstancias el método más adecuado con el fin de convencer al contrario". Es por eso que creemos que *Retórica y oratoria. Estrategias persuasivas en la oralidad*, puede ser una herramienta indispensable para el trabajo cotidiano que ejercemos jueces, magistrados y todos los que trabajamos con la oralidad, la justicia y el derecho, y su contenido responde a nuestra preocupación por saber cada vez más de retórica y ejercitarnos con mayor afán en el arte de la oratoria.

Este libro ofrece también una ayuda para entender cómo en la comunicación participa la persona de manera integral, además del conocimiento y su adecuada expresión, resulta importante la actitud, la ética, los movimientos del cuerpo, las manos, la ropa, la gesticulación o las miradas, pues todo el conjunto puede comunicar desde un estado de ánimo hasta una forma de ser.



Los especialistas del derecho sabemos que la retórica también tiene una vertiente específicamente jurídica en el desarrollo de las técnicas de argumentación y en el modo de reflejar la realidad; reconocemos que la capacidad de actuar lingüísticamente constituye el eje fundamental de las prácticas discursivas jurídicas. Estamos conscientes de que el lenguaje legal es una construcción en permanente desarrollo y que por ello requerimos de libros y documentos de apoyo como el que ahora tiene entre sus manos para saber cómo evidenciar, proteger y nombrar a la justicia.

El diccionario de la Real Academia Española define a la retórica como el “arte del bien decir, de dar al lenguaje escrito o hablado la eficiencia para deleitar, persuadir o conmover”. Y eso lo saben estudiosos de la retórica como el magistrado Antonio Muñozcano Eternod, quien al repasar los tres pilares que conforman la retórica: *ethos* (el orador), *logos* (el mensaje) y *pathos* (el oyente), nos advierte en este libro: “Por lo que a nuestra disciplina se refiere, la retórica es la técnica del abogado para persuadir a jueces y magistrados de que su causa tiene la verdad”.

El doctor Eduardo Fernández, investigador de la UNAM, y uno de los autores de este libro, nos presenta el contenido de la tradición retórica clásica y su desarrollo histórico aplicado a las modernas circunstancias de la comunicación en los juicios orales, así como en otros contextos actuales. En estas páginas el lector encontrará técnicas concretas para, como orador, adquirir las cualidades de la reflexión o invención, la disposición, el estilo, la memoria y la representación; también se hace puntual que el juez debe ser ante todo una persona con una inteligencia educada en la memoria, “pues construye y reconstruye con palabras la mejor forma de resolver un problema”.

Son pues las palabras las que sostienen la retórica y a su orador, como escribió el poeta Pablo Neruda: “son las palabras las que cantan, las que suben y bajan... Me prosterno ante ellas... Las amo, las adhiero, las persigo, las muerdo, las derrito... Amo tanto las palabras...”.

Nosotros las conocemos y pronunciamos cotidianamente: tribunal, juzgado, derecho, audiencia, jurisprudencia, reparo, ley, separación, juicio, legislación, acuerdo, oralidad; conjunto de letras que nombran objetos, sentimientos y señales, que colocadas de forma distinta dan sentido, sonido y significado a la justicia.

**Magdo. Dr. Álvaro Augusto Pérez Juárez**

Presidente del Tribunal Superior de Justicia  
y del Consejo de la Judicatura de la Ciudad de México

## PRÓLOGO

Asistir a un auditorio resulta una tarea muy sencilla hasta que nos toca hablar en público. Es en ese momento cuando nos damos cuenta de la dificultad que entraña, y aunque sabemos lo que queremos decir, no sabemos cómo hacerlo. Entonces escudriñamos nuestra memoria en busca de los discursos que hemos escuchado, de las cosas que nos han gustado y las que hemos detestado de esos conferenciantes, profesores o amigos a los que hemos tenido que escuchar en alguna ocasión. Nos parece que nadie tiene un dominio completo del arte de hablar en público y pensamos que solo un milagro o una casualidad podrá hacernos eficaces y buenos oradores en nuestra intervención. El asesoramiento que encontramos en los amigos es, muchas veces, demasiado genérico; y en los libros, excesivamente específico.

Es entonces cuando este libro resulta verdaderamente útil, porque el objetivo que los autores nos hemos propuesto es facilitar las herramientas necesarias para elaborar un discurso de la mejor manera posible, pero con los suficientes principios metodológicos para no ser una guía de autoayuda. No queremos, sin embargo, ser excesivamente pretenciosos porque la clave para hablar bien en público no la encontrará el lector en este libro ni en ningún otro, sino en una adecuada preparación y en la práctica constante.

No nos hemos detenido en teorías o discusiones académicas. Únicamente hemos buscado los conceptos de los grandes maestros de retórica y los elementos comunes de importantes oradores de la historia, desde los antiguos griegos hasta los políticos actuales, para que sean ellos los que puedan aconsejarnos mejor que nadie cómo debe componerse el discurso, en qué consiste la oratoria, qué elementos son necesarios en cada una de sus partes y qué recursos resultan más útiles para persuadir. Así lo hicieron los grandes desde la Antigüedad. Cicerón, Martin Luther King, John F. Kennedy, Margaret Thatcher, Salvador Allende o Tony Blair, oradores de un viaje que parte de Grecia y llega al siglo XX.



A finales del siglo XX y principios del XXI otros oradores cobran fuerza. Son los conocedores de la multiplicidad de las ocasiones y plataformas de la era de las telecomunicaciones. Los que saben la posible repercusión de sus discursos. Oradores como Barack Obama o Steve Jobs tienen la certeza de que en una época como la nuestra es imprescindible saber adaptarse a los nuevos medios, sacar provecho de las últimas tecnologías para hacer llegar nuestro mensaje al auditorio, y no a la inversa, es decir, no se trata de utilizar los recursos tecnológicos para evitar hablar en público. Quien es capaz de expresar eficazmente sus opiniones está destinado a destacar y asumir mayores responsabilidades.

El presente estudio está orientado a una comunicación práctica y actual: hemos pensado en el estudiante que debe hacer una exposición en clase y en el profesor que debe impartir una lección magistral; en el político y su discurso, así como en el abogado y su fundamento basado en un juicio oral; en el empresario que debe exponer los resultados de un proyecto o en el comerciante que explica en público las ventajas de su producto. Los consejos que aquí presentamos son el resultado de una larga experiencia de lecciones a alumnos y de observaciones a políticos, que nos han permitido la creación de un manual teórico que no sea simplemente una guía de producción de oradores en serie, sino una ayuda para hornean portavoces en su forma y en su fondo.

El conocimiento de la retórica y la práctica oratoria resultan especialmente interesantes en los cursos del género judicial de donde nació la primera codificación de la retórica y que recientemente se ha visto revalorizada con la implantación de los juicios orales en los tribunales de justicia de México. Tanto los jueces como las partes, los abogados y los fiscales deben saber expresar sus argumentos y razones de manera persuasiva y convincente con dominio de la expresión y de las técnicas del lenguaje oral.

El retorno a los orígenes de la retórica que se desarrolló en la antigua Grecia y Roma, el estudio de su sistematización aplicado a las nuevas circunstancias comunicativas y el conocimiento de los avances lingüísticos, especialmente en semiótica pragmática y en teoría de la argumentación, forman el marco conceptual de este trabajo en una línea eminentemente práctica, que también ha despertado el interés de varios académicos e investigadores de las últimas décadas en México, como Luisa Puig,<sup>1</sup> Mauricio Beuchot<sup>2</sup> o Pedro Reygadas<sup>3</sup> con importantes aportaciones en el ámbito de la lingüística, la filosofía o las ciencias sociales.

<sup>1</sup> Puig Llano, Luisa, *Discurso y argumentación: un análisis semántico y pragmático*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1991.

<sup>2</sup> Beuchot, Mauricio, *La retórica como pragmática y hermenéutica*, Barcelona, Anthropos, 1998.

<sup>3</sup> Reygadas, Pedro, *El arte de argumentar*, México, UACM/Castellanos Editores, 2005.



La argumentación también ha encontrado un interesante campo de cultivo en el mundo jurídico, desarrollando toda una doctrina específica basada en los principios de la retórica. Los trabajos señeros de Theodor Viehweg y Chaim Perelman son un buen ejemplo del desarrollo de la argumentación jurídica y su práctica en los tribunales, que en la actualidad llevan a cabo autores como Robert Alexy,<sup>4</sup> Bucio Estrada,<sup>5</sup> Ferrér Murillo<sup>6</sup> o Galindo Sifuentes.<sup>7</sup> En este sentido, hemos incluido el artículo del magistrado Antonio Muñozcano Eternod sobre la retórica jurídica y jurisdiccional que puede ayudar a entender la trascendencia y actualidad de estos conceptos en la práctica jurídica de los tribunales mexicanos. La retórica resulta un instrumento necesario para expresar la verdad de los argumentos.

En cualquiera de estos contextos actuales, los discursos deben estar preparados, estructurados y se les debe dedicar el tiempo necesario. Si el orador se hornea, sus palabras también. *Tengo un sueño* de Martin Luther King o *El pueblo entrará conmigo a La Moneda* de Salvador Allende, son discursos que han marcado la historia y han permanecido indelebles en nuestra memoria. Veremos cómo se consiguen y no es de otra forma que cocinándolos con dedicación y empeño. Por eso hemos incluido en los anexos algunos de los discursos clásicos que ayudan a entender el éxito en la preparación y calidad de sus autores: Cicerón, Winston Churchill, Thomas Jefferson, Benjamin Franklin o Robert Schuman y sus trascendentales discursos para la cultura occidental se convierten en ejemplos para la composición de los modernos discursos.

Con la oratoria no ocurre como con el oído musical: cuando una persona no lo tiene, poco se puede hacer para explicarle la diferencia entre un do sostenido y un fa. Sin embargo, todos podemos preparar bien un discurso: acudir a la experiencia y a los consejos prácticos que nos ayudarán a hablar en público, cuidar los detalles de pronunciación, de vestimenta, de la preparación del guion, del estudio del auditorio o de búsqueda de los argumentos y estructuras más adecuados para nuestro discurso. Todo ello hará posible no solo distinguir una “canción del verano” de una gran sinfonía, sino que nos hará capaces de elaborar nuestros propios discursos y pronunciarlos con verdadera eficacia.

En estas páginas daremos pistas para controlar los nervios o superar el miedo a hablar en público y conocer mejor nuestra propia lengua. Esta es la razón por la que hemos incluido una breve



<sup>4</sup> Alexy, Robert, *Teoría de la Argumentación Jurídica: la Teoría del Discurso Racional como Teoría de la Fundamentación Jurídica*, 2<sup>a</sup> ed., trad. de Manuel Atienza e Isabel Espejo, Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, 2015.

<sup>5</sup> Bucio Estrada, Rodolfo, *Guía del discurso y argumentación jurídica*, México, Porrúa, 2014.

<sup>6</sup> Ferrér Murillo, John Mario, *Interpretación y argumentación jurídica*, Medellín, Colombia, Universidad de Medellín, 2013.

<sup>7</sup> Galindo Sifuentes, Ernesto, *Argumentación jurídica: Técnicas de argumentación del abogado y del juez*, 5<sup>a</sup> ed., México, Porrúa, 2013.

guía de dicción adaptada a los hablantes del español de Latinoamérica, que ayude a dar respuesta a los interrogantes que se plantean sobre la correcta pronunciación del español.

Insistiremos siempre en la preparación. Confiar en la improvisación, en la facilidad de palabra para decir lo primero que se nos ocurra puede resultar tan patético como leer siempre los discursos por miedo a perder los papeles. Por eso, todos los consejos que se encontrarán en este libro van destinados a preparar y elaborar bien los discursos en los tres ámbitos de toda comunicación: el orador, el mensaje y el auditorio.

El orador debe tener muy claras las características del lenguaje escrito, las ideas o el mensaje que quiere transmitir y ejercitarse en el dominio de la voz y los gestos, así como la elección de la mejor y más adecuada vestimenta. El comunicado debe estar estructurado y ordenado, convenientemente argumentado y adecuado al auditorio que recibe el mensaje para sacar las consecuencias que nosotros queremos. Parece sencillo, y lo es, pero serán la práctica y la experiencia las que lograrán en nosotros el éxito en la elaboración de los discursos y el triunfo definitivo para resultar persuasivos y eficaces, para finalmente alcanzar el objetivo que nos hemos propuesto: hablar bien en público.



# APUNTES Y REFLEXIONES DE RETÓRICA JURISDICCIONAL

DR. ANTONIO MUÑOZCANO ETERNOD

MAGISTRADO DE LA CUARTA SALA FAMILIAR DEL TRIBUNAL SUPERIOR DE JUSTICIA  
DE LA CIUDAD DE MÉXICO



21

Aun ahora sigue resonando en la academia y en el foro la infame sentencia acuñada hace siglos contra la retórica, concibiéndola, en el mejor de los casos, como el arte de hablar con elegancia, y en su manifestación más crítica, como la acción de hablar mucho sin decir nada.

La retórica no es ninguna de estas cosas. Como lo señalaba Alfonso Reyes,<sup>8</sup> la retórica es esfuerzo por la claridad. Así nace esta disciplina que privilegia la razón, el uso de la palabra y la estructura ordenada del discurso para la resolución de controversias; en lugar de la violencia y del acto de obra que vence por la fuerza y por tanto no convence. Como lo señalara Miguel de Unamuno en el paraninfo de la Universidad de Salamanca: “para convencer, se necesita persuadir y para ello se requiere tener razón y derecho en la lucha”.<sup>9</sup>

El objeto de este breve ensayo no es referirnos al desarrollo histórico de la disciplina, sin embargo, es necesario puntualizar dos o tres aspectos que le dan a la retórica continente y contenido, presencia y personalidad propia.

Según la tradición helénica, el término “historia” significaba investigación, es decir, la actividad intelectual para descubrir la razón y el sentido de los sucesos que marcan el derrotero de una sociedad e incluso de una era cultural. Se reservaba el término “logografía” (más tarde aplicado a los

<sup>8</sup> Reyes, Alfonso, *Obras Completas*, t. XII, México, FCE, 1997, p. 16.

<sup>9</sup> *Idem*.

escritos jurídicos) para relatar los sucesos de esa investigación previa, por ello es importante referirnos a los antecedentes de nuestra disciplina y así rozar las páginas de la historia para subrayar los sucesos que dieron lugar al nacimiento de la retórica.

Nos señalan los textos antiguos que la retórica surge conjuntamente con la democracia. Son caras distintas de la misma moneda, del perenne sueño de la humanidad de vivir en un régimen de justicia que privilegia el uso de la razón para la resolución de los conflictos que necesariamente se dan dentro de la sociedad.

Siracusa es el teatro en el cual Córax y Tisias, maestro y alumno, empiezan a construir el edificio retórico. A la caída del tirano, son los tribunales los que deben resolver sobre la propiedad de las tierras otrora arrebatadas a sus propietarios por el régimen despótico, y es ahí donde florece el luminoso cambio paradigmático en la resolución de conflictos. Ya no son las ordalías ni las decisiones personales y un tanto viscerales de los reyes que fungiendo como jueces resolvían la controversia; se da paso a la razón, al argumento, a la vicisitud, a la técnica de persuadir. No solo basta tener la razón sino demostrarlo y hacerlo con técnica, con rigor lógico y sensibilidad humana. Se dibujan en consecuencia en esta isla, acosada por el mar y por el cambio paradigmático, los tres pilares que conforman la retórica: *ethos, logos y pathos*.

Le corresponde al genio inmortal de Aristóteles, la sistematización de la disciplina. Apartándose de su maestro y del maestro de su maestro, le otorga a la retórica personalidad propia, sistematiza las pruebas técnicas que son correctas en la utilización de la tópica, de los entimemas, de los ejemplos, en una palabra de las herramientas retóricas, de aquellas pruebas que pretenden demostrar los hechos, y así, con la conjunción de ambos, la asunción del derecho. Le siguen en esta exposición poco rigorista, pero a nuestro juicio sintética, Isócrates, Protágoras, Gorgias, Cicerón, Quintiliano, Séneca el Viejo y tantos otros que veían en la retórica la herramienta indispensable para defender la dignidad humana.

Con la aparición del despotismo y del feudalismo la retórica fue desplazada al lugar oscuro del almanaque social. Recordemos que nuestra disciplina es un tanto subversiva. Enseña al rétor a pensar y, en el pensar, al análisis y ponderación de los complejos elementos que conforman el problema a resolver. El señor feudal y el déspota deseaban ciegos y obedientes siervos, y, sin embargo, añoraban el esplendor del foro, del discurso meditado, de la elocución convincente. Así nacen Pico de la Mirandola, Abelardo, Juan Bautista Vico, y con ellos el deseo del restablecimiento de nuestra señera disciplina. La retórica en definitiva nace en los juzgados y renace en la crítica social, la clasificación aristotélica de los discursos epidíctico, deliberativo y judicial, sin ser mencionados, sigue vigente. En una palabra y por lo que a nuestra disciplina se refiere, la retórica



es la técnica del abogado para persuadir a jueces y magistrados de que su causa tiene la verdad. De ahí su calificativo, retórica que se practica en el área donde se administra justicia: el ámbito judicial.

En este análisis de horizonte amplio, debemos recordar que la retórica vilipendiada y obligada a permanecer en el anecdotario de la gramática nunca muere del todo y es en la primera mitad del siglo pasado donde los juristas, volteando a lo clásico, se encuentran con ella. Theodor Viehweg, en su *Tópica y Filosofía del Derecho*, y Chaim Perelman en su nueva retórica judicial son ejemplos señeros de lo afirmado. Ya no solo basta subsumir el caso concreto a la norma jurídica que lo regula, como la escuela de la exégesis y el recio positivismo lo determina, ahora lo importante es que el juez persuada y convenza a los justiciables y a la sociedad de que su sentencia es justa; es aquí donde encontramos la distinción entre el género denominado retórica jurídica y su especie, la retórica jurisdiccional, la cual denota la actividad del juzgador en la administración del derecho.

En la actualidad, la retórica jurisdiccional reviste una importancia trascendental, pues obliga al juzgador a utilizar los mejores argumentos para la resolución del caso, con el fin de calmar a los ríos, persuadiéndolos de que al ganador le asiste la razón. Ese esfuerzo argumentativo para convencer a las partes en litigio no lo encontramos en la jurisprudencia, su génesis y epílogo se encuentra en la retórica.

Con el advenimiento de la oralidad, es al juez, como director del proceso, a quien le compete esta alta responsabilidad, para que en lo mediato la sentencia que dicte sea pieza de pedagogía civil y edoque al todo social.

Enmarcada así nuestra tarea, es momento de determinar cuáles son las características de la retórica jurisdiccional. La exposición sistemática requiere la explicación del término, que consta la actuación especial del juez en el uso de la retórica en la toma de decisiones. A nuestro juicio, si bien participa de las reglas generales de la retórica jurídica, por el fin que persigue se aleja de los postulados y conclusiones de la retórica judicial.

De lo expresado con anterioridad, y siguiendo la distinción entre género y especie, si recordamos el árbol de Porfirio, tenemos que el género del saber persuasivo en materia de derecho es la retórica jurídica, que contiene dos especies: la retórica judicial, es decir la realizada por los abogados, procuradores y justiciables frente al tribunal, cuyo principal objetivo es triunfar sobre su adversario. Y la retórica jurisdiccional, la que se refiere a la actividad propia del juez al tomar la decisión en el caso sujeto a su potestad.

El término que proponemos, no utilizado anteriormente (por lo menos no tenemos antecedente alguno que señale lo contrario), ha sido producto de la evolución en la formación de los jueces orales en materia familiar en la Ciudad de México.



Reza el refrán popular que hay que otorgar “honor a quien honor merece”. La retórica, al ser disciplina de claridad y honradez, nos obliga a dar vida a la sentencia antes señalada; quien acuña el término es el doctor Gerardo Ramírez Vidal, distinguido filólogo mexicano, durante el primer encuentro de retórica jurisdiccional celebrado en el Tribunal Superior de Justicia de la Ciudad de México, en el invierno de 2016. Siguiendo en este derrotero, el conocimiento que da contenido y forma a esta especie resulta de los trabajos realizados en el devenir del cambio a la oralidad que nos ha tocado dirigir desde el año 2011.

Clarificado lo anterior, pasemos ahora a dibujar en rasgos generales el contenido de la retórica judicial, a la par añeja y novedosa disciplina, dejando para otro momento sus especificaciones.

Como petición de principio debemos decir que la función esencial del juez es resolver una controversia, el juez es un resolutor y sus disposiciones, por emanar del poder que detenta, son objeto de análisis, críticas y argumentos en contrario, es por ello que la estructura del discurso pronunciado en el juicio oral debe ser precisa, concisa y maciza, y no confusa, profusa y difusa. Para alcanzar este sencillo postulado, el juez no encuentra en la jurisprudencia guía alguna, lo hace en la retórica.

Ahora bien, la labor del juzgador se encuentra premarcada por una serie de lineamientos que necesariamente debe complementar. Primero, existe un marco jurídico obligatorio, sus decisiones se basan en la ley y no en su conciencia; en consecuencia, el juez actúa siguiendo una moral de responsabilidad y no de convicción, de acuerdo con los términos claramente señalados por Maximilian Karl Emil Weber,<sup>10</sup> señor representante de la sociología alemana. Ahora bien, ¿cómo puede comprobar el intérprete que el juzgador ha cumplido con esta máxima? Ciertamente es un tema propio y trascendental tanto de la ética judicial como de la epistemología jurídica, porque en el decurso de aplicar una norma X al caso concreto Y, pasa un sinnúmero de actividades tanto racionales como valorativas a las que el juez debe atender.

En la teoría de la argumentación jurídica se ha puesto énfasis en otorgar mayor peso al contexto de justificación que realiza el juez en la resolución del caso sobre el contexto de descubrimiento. Sin embargo, en la retórica jurisdiccional debe reivindicarse este último contexto, pues es la base toral del *logos* retórico del juzgador, ya que constituye los fundamentos de la sentencia. La distinción entre justificación y descubrimiento fue producto del científico Hans Reichenbach,<sup>11</sup> quien consideró que existía una clara distinción entre la operación mediante la cual se resuelve un problema y la operación que justifica dicha resolución.

Ante los problemas jurídicos, el razonamiento del juez pone en movimiento las posibles soluciones en distintas perspectivas, lo que es producto de todo un proceso adaptativo que ha seguido

<sup>10</sup> Weber, Max, *El político y el científico*, México, FCE, 2002.

<sup>11</sup> Reichenbach, Hans, *Experiencia y redacción*, Chicago, 1938.



el juzgador en su preparación, basado en la experiencia acumulada, tanto por otros impartidores de justicia como por la dogmática jurídica y la jurisprudencia, así como por la acumulada en los asuntos previamente resueltos por él. A este proceso los epistemólogos lo denominan actualmente inconsciente adaptivo, es decir, el sujeto cognoscente posee una conciencia práctica, basada en el producto de su experiencia personal. De allí resulta que el juez no funda su razonamiento jurídico “prima fase” en esquemas lógicos formales, sino en el razonamiento verosímil, práctico, en una palabra, retórico, haciendo uso de tópicos y entimemas basados en la experiencia y en su cultura.

El razonamiento anterior nos lleva necesariamente a hablar de la memoria del juzgador, de la experiencia decantada por el tiempo y el trabajo. Y aquí encontramos otra de las bases de la retórica, explicada con profundidad y elegancia por Cicerón y Quintiliano. La memoria que crea, no el acto de repetición mecánico en el que se ha convertido. El juez debe ser ante todo una persona con una inteligencia educada en la memoria que construye y reconstruye la mejor forma que se ha encontrado para resolver el problema. A este respecto, recordemos el *Fedro* de Platón, que otorgaba a la memoria un papel trascendente y vivo en la creación y reconstrucción cultural. La escritura en el diálogo, más que avance, era retroceso, cosa muerta —solo habla de un lado—; no satisface ni contesta las dudas en la postura dialógica.

Al respecto, Mario Pagano,<sup>12</sup> procesalista italiano del siglo XIX y precursor de la oralidad, señalaba: “...en voz viva hablan también el rostro, los ojos, el color, el movimiento, el tono de la voz, el modo de decir y tantas otras minúsculas circunstancias, las cuales modifican y desarrollan el sentido de las palabras generales, y nos suministran innumerables indicios a favor o en contra de lo que las palabras afirman”.

Efectivamente, el juez mediante el principio de inmediación percibe con todos sus sentidos las pruebas que las partes ofrecen para comprobar su verdad. Realiza una serie de operaciones tanto conscientes como subconscientes.

En apretada síntesis, podemos afirmar que existen tres grandes momentos mediante los cuales el juez lleva a cabo la tarea de resolver el problema. El primero de ellos lo constituye la comprensión de la información y análisis del problema, en una palabra, saber de qué está hablando, o como lo expresaran los griegos, analizar la naturaleza de la cosa, elemento esencialmente retórico, en tanto no puede construirse argumento alguno si no se conoce la realidad de lo que se está debatiendo. El segundo instante encuentra su fundamento en el inconsciente adaptativo, el juez procede, una vez analizado y determinado el asunto, a hurgar en su experiencia y en su



<sup>12</sup> Chiovenda, Giuseppe, *Instituciones de Derecho Procesal Civil*, t III., México, Tribunal Superior de Justicia de la Ciudad de México, 2008, p. 169.

memoria creativa las distintas formas en que puede abordar el tema para resolver el problema. Baste decir a este respecto lo mencionado en párrafos precedentes, subrayando tan solo la actividad intuitiva del juez, es decir, se aborda el tema en una forma general y un tanto abstracta.

Podría expresarse gráficamente en una imagen que se va decantando y puliendo en el discurso de la experiencia de juzgar. Lo anterior lo aborda con suma claridad el brillante psicólogo y pedagogo ruso Lev Semiónovich Vygotski,<sup>13</sup> al afirmar que, en el razonamiento del sujeto cognosciente frente a la resolución de problemas, lo primero que aparece es una imagen general y difusa dentro de la cual se percibe la respuesta; esta se va estructurando gradualmente mediante procesos mentales, en los que se van puliendo y especificando las conjeturas arribadas en primera instancia.

El tercer momento se refiere a la acción. Al acto a través del cual el juez produce en forma clara, mediante el lenguaje oral o escrito, su respuesta al problema planteado, dictando la sentencia. Este último momento da lugar a la justificación de su raciocinio mediante la utilización de argumentos.

La palabra argumentar deriva de *arguere*, que significa “sacar en claro”, o “dejar ver con claridad”, de los que emanan *argu* y *arg*, refiriéndose a la claridad y al brillo. Busca que la idea sea clara y brille por sí sola. Cicerón<sup>14</sup> la define como: “las razones que hacen fe de una cosa dudosa”. San Isidoro de Sevilla<sup>15</sup> dice: “el argumento no ofrece nunca prueba a base de testigo o de documentos escritos, sino que encuentra la verdad sirviéndose únicamente del raciocinio”. De ahí viene el nombre de *argumentum*, es decir, *argutum inventum*.

Antes de analizar la actividad judicial en el acto mismo de la sentencia que corresponde al contexto de justificación, y como diría Perelman, al acto dirigido al juicio del auditorio general, es conveniente cerrar el apartado anterior englobando toda esta acción jurisdiccional dentro del pensamiento retórico aristotélico.

En su *Retórica*, Aristóteles señala como parte constitutiva del *ethos* del rétor dos virtudes que le otorgan credibilidad condicionada prácticamente, la “frónesis” y la “areté”. El filósofo estagirita entendía esta última expresión como el producto de la razón, la “areté” aristotélica, la excelencia ética y retórica se encontraban en la construcción racional de los juicios.

La “frónesis” era la sabiduría práctica, traducida posteriormente al latín como prudencia, es la eficacia intelectual de una mente ordenada, lúcida y práctica, que organiza el sentido común en la formación del ejercicio de una actividad profesional. Encontramos en la retórica aristotélica las siguientes definiciones del término: “Frónesis es la virtud de la inteligencia, según la cual se puede deliberar rectamente, respecto de los bienes y de los males que se ha dicho se refieren a

<sup>13</sup> Vygotski, L. S., *Obras escogidas*, t. II, España, Ediciones Antonio Machado, p. 91.

<sup>14</sup> Cicerón, *De la partición oratoria*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 2000.

<sup>15</sup> Fassio, Guido, *Historia de la Filosofía del Derecho*, t. I, Madrid, Pirámide, 1982.



la felicidad".<sup>16</sup> Posteriormente, en su *Ética nicomaquea* señala que la frónesis es "una disposición, acompañada de razón justa dirigida hacia la acción y con referencia a lo que es bueno o malo para el hombre".<sup>17</sup>

Como se podrá observar, el acto de juzgar cuenta con una prosapia de siglos que acude más para resolver el conflicto al razonamiento práctico que a la construcción lógica de sus juicios.

A este respecto, Jerome Bruner,<sup>18</sup> psicólogo, pedagogo y jurista, señala que en el campo del razonamiento jurídico el medio empleado para expresar el pensamiento es la narración, y acota que solo posteriormente se utiliza la construcción del lenguaje en forma lógica formal o para dar coherencia en los planteamientos de los razonamientos explicativos.

En resumen, en el contexto de descubrimiento el juez resuelve primero enunciando una respuesta a modo de conjectura, utilizando la forma narrativa para persuadir a los ríos y a la sociedad en general de la verosimilitud de su sentencia, es decir, resuelve el asunto en forma correcta, en acatamiento al marco legal que así lo obliga, resultando de ello una resolución plausible en tanto analizó el caso constriñéndolo al núcleo de debate, así como el razonamiento y las pruebas aportadas por los contendientes, lo que acredita que su resolución es un instrumento razonable, comprobable y posible.

Es evidente que la función del juez es perseguir la verdad del asunto sujeto a su jurisdicción, en tanto que las partes que litigan, cada una de ellas, tiene una verdad condicionada, es decir, una postura interesada, al juez le compete, frente a este choque de intereses, encontrar la verdad material del litigio y es entonces cuando hace uso de la lógica en la construcción de su proceso argumentativo. La lógica constituye la herramienta del juez para verificar la verdad formal de su raciocinio.

Pero, ¿qué clase de lógica utiliza el juez? No la lógica formal, ni la lógica simbólica, ni la matemática, en tanto, como hemos observado, su raciocinio atiende a la *frónesis* o prudencia, la estructura debe responder a la lógica de lo razonable, como la calificaba el filósofo Luis Recasens Siches.<sup>19</sup>

El pensador español conceptúa la lógica de lo razonable como la única proposición válida que el juez puede utilizar para interpretar la ley, de modo tal que llegue a la conclusión más justa para resolver el problema planteado a su jurisdicción. La resolución del juez entraña siempre un juicio estimativo, el juez señala lo que debe hacerse en el caso controvertido.

Siguiendo este pensamiento, la lógica tradicional no sirve al juez para comprender, analizar e interpretar los contenidos de las disposiciones jurídicas que necesariamente darán sustento a su sentencia, porque el juez, al juzgar, procede a pesar de los intereses jurídicos en juego,



<sup>16</sup> Aristóteles, *Retórica*, libro 1, capítulo 9.

<sup>17</sup> Aristóteles, *Ética Nicomaquea*. Capítulo VI, 5.

<sup>18</sup> Bruner, Jerome, *Fábrica de Historias, Derecho, Literatura. Vida*, México, FCE, 2013.

<sup>19</sup> Recasens Siches, Luis, *Tratado General de Filosofía del Derecho*. 20<sup>a</sup> ed, México, Porrúa, 2013, pp. 660 y ss.

no siguiendo las reglas de su silogismo formal, por el simple hecho de que las más de las veces choca con el sentido de justicia.

A este respecto pensemos en el añeo ejemplo establecido por la jurisprudencia francesa, utilizado para el estudio de la interpretación de la norma jurídica en su aplicación para resolver un problema. Se dice que en los andenes de la estación ferroviaria de Lyon se presenta un artista de circo pretendiendo abordar el tren en compañía de un oso, animal que utilizaba en su espectáculo. En el reglamento expedido por la empresa ferroviaria se establecía que se prohibía el ingreso de pasajeros que viajaran con perros. El artista del relato exigía el acceso al tren, argumentando que un oso es diferente a un perro. Si aplicamos las reglas de la lógica formal, debemos concluir que el cirquero tenía razón. Un oso es distinto a un perro y la prohibición no podía hacérsele efectiva ¿bajo qué sistema de interpretación debe resolverse el problema?, ¿qué bienes jurídicos protege la norma reglamentaria?

El juez que conociere de este asunto desde luego se apartaría de la lógica formal, tendría que justificar su decisión, seguramente tendría que dar la razón a la empresa mediante la ejecución de un sistema en el que privara la lógica de lo humano, de lo razonable. Tendría que interpretar la norma prohibitiva, atendiendo no a la identidad lógica de los postulados lingüísticos que la constituyen, sino al fin que persigue la prohibición. Hurgaría en su experiencia, aplicaría el sentido común para dar fundamento y racionalidad a su fallo. Lo que pretende tutelar la norma jurídica —diría— es la seguridad de los otros pasajeros, la higiene que debe prevalecer en los vagones, y así es claro que al prohibir el viaje a un perro, por igual principio, no se permite el viaje a un oso, o a cualquier otro animal que represente un riesgo para otros pasajeros o para la adecuada limpieza del tren. Por tales razones se afirma que el acto de juzgar entraña un juicio estimativo que expresa lo que se debe hacer en el caso controvertido. El núcleo de su sentencia lo constituye una norma individualizada, con la misma jerarquía y exigibilidad que la ley votada por el Poder Legislativo, que al crear la ley parte igualmente de un sistema valorativo.

En la estructura de una sentencia se contienen declaraciones de hechos, constatación de normas jurídicas, elementos que son el andamiaje del juicio de valor que constituye el fallo.

La retórica jurisprudencial obliga al juzgador a conocer y dominar la técnica de la argumentación jurídica. Efectivamente, en el drama procesal, como calificaría Francesco Carnelutti,<sup>20</sup> al ejercicio de la administración de justicia, los abogados de la parte actora y demandada, el fiscal y el abogado defensor debaten para convencer al juez de que les asiste la razón. Su objetivo principal es persuadir al juez, obtener de él el fallo protector. Para ello utilizan todas las herramientas legales a su alcance.

<sup>20</sup> Carnelutti, Francesco, *Sistema de Derecho Procesal Civil*, México, Tribunal Superior de Justicia de la Ciudad de México, 2005, p. 127.

Los postulados del debate erístico se despliegan en toda su extensión. Ya lo señalaba Arthur Schopenhauer:<sup>21</sup> el debate es la técnica de tener siempre la razón, por medio de actos lícitos e ilícitos. Ello le concierne a los abogados, no al juez.

El juez es la figura más importante en el proceso. En tanto los abogados debaten, el juez delibera, dirige, ordena y hace cumplir sus determinaciones, para ello requiere ser a la par jurista-rétor y líder, ejerce su primacía no solamente por la autoridad que el Estado le otorga, sino por su conducta.

Un juez es ante todo una persona confiable (al menos eso debería ser), un conocedor del derecho y la moral social. Por lo tanto, el *ethos* del juez, según Aristóteles, es de vital importancia, su fama pública debe basarse en la conducta interna y externa que despliega en sociedad. No se trata del juez hercúleo que propone Dworkin, todo lo contrario, el referente es el *orator* (abogado) romano "hombre bueno perito en el decir".

El decidir del juez nos lleva nuevamente a lo que la teoría general de la argumentación califica como contexto de justificación, la nueva retórica sin abandonar la función primordial del *ethos* y *pathos* otorga al *logos* mayor fuerza.

Perelman,<sup>22</sup> en su señero libro, hace descansar la retórica jurídica en la validez y fortaleza de los argumentos, pero olvida que el acto jurídico descansa en el trípode que sostiene el discurso, el acto retórico es único e indisoluble: *ethos*, *logos* y *pathos*, no más, pero no menos.

Ello lo constatamos en la práctica, juez implacable de la comprobación dogmática, la fuerza argumentativa del juez representa el epílogo de su tarea, más en los juicios orales en los que de viva voz se debe dictar la sentencia, el *ethos*, constituido por la personalidad del juez, su parte, su postura, el dominio de la sala, en fin, la escenografía del rétor, que solo es su palabra, revisten importancia suficiente para fortalecer su práctica. Lo mismo acontece con el *pathos*. Ciento, el juez no es un actor, mas si el dictado de su sentencia lo formula mecánicamente, no producirá el efecto esperado, no llegará a la razón y al corazón de los ríos, no impactará al auditorio general. Es el juez síntesis de todo el proceso, que se manifiesta en el dictado de la sentencia, y debe estar persuadido de que su solución es la correcta, y con tal convencimiento la debe hacer saber a los oyentes.

En torno al trípode retórico, que fortalece la decisión, se encuentra la figura del juzgador, previendo, ordenando y controlando el momento en que se pronuncia su fallo. Es el juez, por tanto, el primer persuadido de su resolución. La persuasión es uno de los objetivos de la retórica jurisprudencial, es también parte formal del juez-rétor. Como lo señala Carl Michelstaedter,<sup>23</sup> persuasión es



<sup>21</sup> Schopenhauer, Arthur, *El arte de tener siempre la razón*, México, Punto de lectura, 2014, p. 145.

<sup>22</sup> Perelman, Ch. y Olbrecht-Tyteca, L., *Tratado de Argumentación la Nueva Retórica*, Madrid, Gredos, 1989, pp. 47 y ss.

<sup>23</sup> Michelstaedter, Carl, *Persuasión y Retórica*, Madrid, Sexto Piso, 2012.

“control presente de propio cuerpo” y en esta fase encontramos una actividad ascética, casi mística de la acción de juzgar (no en balde los romanos asemejaban al juez y lo finito con el sacerdote y lo infinito). Control presente de propio cuerpo, de los pensamientos, actos, voz, mirada, ademanes y con ello control presente de su entorno.

Para llegar a este momento, como ya se había dicho, el juez delibera y acto seguido juzga. La deliberación es el acto racional consistente en comparar las ventajas e inconvenientes de las distintas soluciones que se pueden dar al problema. Deriva del latín *libra* (balanza). Expresa la acción de pesar, en este caso de ponderar los pros y los contras de las distintas soluciones planteadas. Al deliberar el juez se plantea interrogantes:<sup>24</sup> ¿Qué hacer?, ¿es posible hacerlo?, ¿cómo lo nombra?, ¿qué le parece? Como es fácil deducir, la deliberación requiere del juez dominio técnico del debate en relación con los hechos, la adecuación de estos al nombre de la institución jurídica que los contempla y, finalmente, el aspecto de valoración: la solución ¿es legal?, ¿justa?, ¿equitativa?, ¿pone fin realmente al debate?

El juez delibera preparando su decisión, pone en tela de juicio la racionalidad de la misma, su posibilidad, utilidad y relación. La necesidad de que la solución propuesta sea útil y justa necesariamente pasa por el análisis de que sea posible, ya que es vano deliberar sobre temas de imposible realización, en estos, la solución resulta indiferente. La utilidad es el principal soporte de la deliberación,<sup>25</sup> participa del principio de equidad; se resuelve porque el mandato resulta útil a los pleiteros, incluso para aquel que pierde el juicio.

La valoración de la decisión descansa en la razón de ser del derecho, como el andamiaje de la convivencia social. El juez delibera en la función valorativa de la decisión que tomará. Parte del principio general. Se pregunta si su postura se encuentra apegada al mandato de la ley, esto es, si su análisis es eminentemente legal. Luego infiere si es justa. Busca en su experiencia, en la prudencia, aquella forma de emparejar la legalidad y la justicia. Esto es de suma importancia dentro del nuevo paradigma jurídico que impera en nuestro país, con la incorporación de los derechos humanos y los principios de convencionalidad y pro-persona.

Finalmente, el juez pronuncia la sentencia (oral o en forma escrita). Para que esta sea útil, requiere de un mínimo de requisitos que la tradición ha impuesto. Ante todo debe ser ordenada, bien estructurada y fácil de entender. Para ello la retórica le otorga grandes herramientas en la estructuración del discurso. Ya sea según el modelo platónico, aristotélico, ciceroniano o el nuevo modelo discursivo: todos ellos, unos más y otros menos, exigen la postura ordenada y sistemática de la estructura discursiva.

<sup>24</sup> García Damborenea, Ricardo, *Uso de razón. El arte de razonar, persuadir, refutar*, edición digital, 2000, p. 5.

<sup>25</sup> *Ibidem*, p. 66.



# I. LA ORATORIA

De todos los talentos concedidos al hombre, ninguno es máspreciado que el don de la oratoria. Quien lo detente, esgrime una cualidad más perdurable que el de un gran rey.

Winston Churchill, *The Scaffolding of Rhetoric*.



## I.1 ¿Qué es la retórica?

### UN INTENTO DE DEFINICIÓN

Hablar de retórica es hablar de comunicación, pero de una comunicación eficaz y pública. La retórica es, por tanto, una disciplina compleja que puede definirse de múltiples formas. Desde la Antigüedad se ha considerado como *el arte de bien decir*, de dar al lenguaje escrito o hablado eficacia bastante para deleitar, persuadir o conmover. Por eso, podemos decir que, en un sentido general, retórica es cualquier proceso comunicativo ordenado que tenga como fin la persuasión. Esta definición es, sin duda, excesivamente amplia; tanto, que abarca demasiados aspectos lingüísticos, psicológicos, filosóficos e incluso interpretativos.

## LENGUAJE Y PENSAMIENTO

Resulta necesaria una breve introducción epistemológica. La filosofía moderna ha llegado a ver al hombre como un ente que habla, manifestación de la radical importancia de la palabra en el ser humano. También la filosofía del lenguaje, la lingüística y la semiótica tienen algo que decir en este terreno: el lenguaje es vehículo y expresión del pensamiento, y el pensamiento es una forma del lenguaje; ambos son inseparables. El poder de la palabra y su funcionalidad en la organización social es, por tanto, indisoluble de la persona misma desde sus más arcaicas manifestaciones, y representa uno de los fundamentos culturales con que la humanidad se encamina más directamente hacia el progreso.

Este estudio del lenguaje, en su relación con el modo de ser del hombre, es el que puede ayudar a entender mejor el quicio de su potencialidad;<sup>26</sup> con la lengua somos capaces de expresar lo más sublime, pero también lo más mezquino y rastrero; lo necesario y lo insustancial; lo sentido y lo querido; lo bueno y lo malo. El lenguaje es capaz de expresar los sentimientos y las realidades; los deseos y las súplicas. Por medio del lenguaje podemos expandir nuestro propio pensamiento, esto es, comunicarnos, aprender y enseñar; disfrutar y convencer. La retórica, por tanto, ha existido siempre y no puede dejar de existir, pues hablamos en público en muchas más ocasiones de lo que imaginamos y casi siempre con intención persuasiva.



## EL DOMINIO DE LAS PALABRAS

La retórica es la capacidad de defender por medio del discurso público una opinión propia, intentando influir así en la forma de pensar y de actuar de los demás. Para comunicarnos, necesitamos las palabras; por lo menos para comunicarnos bien, con el vocabulario preciso, adecuado, fruto —la mayoría de las veces— de las lecturas personales y de la reflexión.

Las palabras no se limitan a un solo significado, sino que deben representar lo que queremos que expresen para el oyente. Un ejemplo muy simple: no es lo mismo elogiar a los españoles en España que en México; no es lo mismo hablar del mejor equipo del mundo en el Estadio Azteca que en el Bernabéu.<sup>27</sup> Los conceptos (ideas) deben expresarse mediante palabras y, además, con las palabras adecuadas. El primer objetivo de la retórica es el dominio del lenguaje, de las palabras.

<sup>26</sup> Arist. *Pol.* I 1253a10.

<sup>27</sup> Algo similar refiere Aristóteles: Arist. *Rhet.* 1415b29. El mismo testimonio en Plat. *Menex.* 235d.

Después habrá que adornarlas; embellecerlas para que su aspecto sea atractivo y acomodado al contenido, al fondo. Esa capacidad de expresar bien lo que queremos decir es lo que podemos definir primariamente como retórica.

## RETÓRICA COMO ARTE

La retórica es la teoría o ciencia de este arte de hablar bien, es decir, las técnicas derivadas del estudio o la experiencia que dotan al lenguaje de capacidad persuasiva. Esto podemos concretarlo en la capacidad de pensar y hacer pensar, provocar una reflexión inducida en quien nos escucha, diseñar un boceto racional hasta construir en cabeza ajena el edificio que queremos llevar a término, para que llegue, en definitiva, a las conclusiones que hemos previsto. Pero la comunicación humana no es puro edificio racional —y menos aún la persuasión—, incluye una parte emotiva que resulta fundamental y muchas veces más importante aun que la argumentación racional. Por eso la retórica también contempla entre sus recursos comunicativos el diseño de las argumentaciones emotivas, de las razones del corazón, con el mismo objetivo persuasivo. Todo ello debe lograr presentar nuestra postura y a nosotros mismos como algo apropiado, agradable y atractivo, aprender a ser sugerentes, simpáticos, amables con nuestras ideas, para que sean más fácilmente aceptadas por los demás. Y así, podemos definir la retórica como la técnica para crear en el oyente, mediante la comunicación persuasiva, la imagen deseable de lo que queremos transmitir.



## RETÓRICA NATURAL Y ARTIFICIAL

Existen dos tipos de retórica: una natural y otra artificial, propia del arte. La retórica natural es un hecho de la experiencia, ya que muchas veces el orador logra esa eficacia expresiva y persuasiva de un modo natural, espontáneo, sin necesidad de estudio; ya sea por las cualidades del orador, porque siente pasión por un tema, o bien por casualidad. Es cierto, hay gente que posee un don para convencer, para convertirse en líder; pero también es verdad que eso solo ocurre en contadas ocasiones. La mayoría puede lograr algún éxito esporádico o casual y a la vez enfrentarse a estrepitosos fracasos, porque el don natural ha de cultivarse mediante el estudio y la práctica frecuente. La retórica artificial o propia del arte es la que, en definitiva, puede convertir a alguien en verdadero líder, porque pretende lograr el éxito persuasivo siempre y en cualquiera de los temas

a los que se enfrente el orador. Por eso la retórica ha estado rodeada de un hálito de elitismo, de dominio y de poder. Esa es precisamente la retórica a la que hacemos referencia en este manual.

## EL NACIMIENTO DE LA RETÓRICA

El término retórica está cargado de múltiples connotaciones históricas que pueden distorsionar este sentido primario que hace referencia al mismo fenómeno comunicativo.

La conciencia retórica nace en Grecia como una preocupación por descubrir los distintos modos posibles de comunicarse con los demás hombres y, entre ellos, los mejores o más apropiados para determinados temas o situaciones vitales. Esta inquietud no aparece tan claramente en culturas como la de Egipto o Babilonia, en las que la preocupación por el discurso no es tan acentuada como en Grecia, donde se materializa en tratados analíticos sobre la comunicación, manuales de estilo, gramática, lógica, etcétera. En la antigua Grecia se va generando un fondo de preceptos que orientan y distribuyen el discurso según las actitudes más aceptadas por la mayoría, cargadas de lógica y de sentido común, para ser aplicadas en los más variados contextos. Por eso, al hablar de retórica parece obligada la referencia a los clásicos aunque tenga sabor a tópico trillado. Y más aún en la elaboración de un manual de retórica moderna, porque son el origen de muchos de los consejos de la tradición posterior y demuestran un conocimiento espléndido de la práctica oratoria. Esta es la explicación de las referencias a autores clásicos en algunos de los aspectos teóricos que tratamos en este manual. En ocasiones resulta muy difícil superar la expresión de los grandes maestros de la Antigüedad: Aristóteles, Cicerón o Quintiliano.

La definición más clásica de orador y, por tanto, de retórica es la de Catón el Censor: *"vir bonus dicendi peritus"*<sup>28</sup> ("hombre bueno, experto en el hablar").

<sup>28</sup> QVINT. *inst. 12, 1, 1.*



Los prontuarios, el compendio de reglas de cómo hablar en público, proliferaron en la Antigüedad y han acompañado siempre la práctica oratoria, incluso en los planes de estudios, hasta hace poco.

Así pues, la *Retórica* [...] se podrá dividir así mejor, a mi parecer, de modo que hablemos del *Arte*, del *Artista* y de la *Obra*. *Arte* se llamará en cuanto doctrina que debe aprenderse: ella es la ciencia de hablar bien. *El Artista* es quien ha recibido este arte: es decir el orador, cuya meta es hablar bien. *La Obra* es aquello que es producido por el artista: en nuestro caso el buen discurso. Todo esto se subdivide a su vez en diversas clases.<sup>29</sup>

También nos sirve la definición de Isidoro de Sevilla: *bene dicendi scientia* ("la ciencia del bien hablar").<sup>30</sup> La tradición clásica define la retórica como el arte de la persuasión. Gorgias, por ejemplo, dice que el fin de la retórica es "llevar a los hombres por medio del discurso a lo que su autor quiere",<sup>31</sup> haciendo referencia a la finalidad de la retórica.

Unos denominaron la Retórica sólo como fuerza (capacidad), otros como ciencia, mas no como virtud, otros como experiencia, algunos a su vez como arte, pero desvinculada de la ciencia y del arte; algunos otros como una cierta degeneración del arte, o sea, *kakotechnia*. Todos ellos, con pocas diferencias, consideraron la tarea de la oratoria centrada o en la persuasión o en un modo de decir apto para persuadir: pues también puede conseguir esto alguien que no sea un *vir bonus*, un hombre honrado. Así pues, el fin y definición más frecuente dice: "la Retórica es la capacidad (*vis*) de persuadir." Lo que yo llamo capacidad (*vis*), llama la mayoría *potestas* (posibilidad), algunos *facultas* (dádiva): para que esta terminología no produzca ambigüedad, con *vis* quiero decir *dynamis*.<sup>32</sup>

## RETÓRICA Y LIBERTAD

Algunos críticos, basándose en el testimonio de Tácito, piensan que la progresiva degradación que sufrió la retórica se debió en gran parte a la ausencia de libertades.<sup>33</sup> La retórica nace y se desarrolla



<sup>29</sup> QVINT. *inst. 2, 14, 5*; CIC. *de orat. 1, 31, 138*; CIC. *inv. 1, 5, 6*.

<sup>30</sup> ISID. *orig. 2, 1, 1*.

<sup>31</sup> QVINT. *inst. 2, 15, 10*.

<sup>32</sup> QVINT. *inst. 2, 15, 2*.

<sup>33</sup> Cfr. Tácito, *Diálogo de los oradores*, Madrid, Gredos, 1981, p. 167: "Nuestra época, abandonada y privada del renombre de la elocuencia, a duras penas conserva siquiera el nombre mismo de orador." (TAC. *dial. 1, 1*). O un poco más adelante (36, 6): "Estaban convencidos de que sin elocuencia nadie podía conseguir y conservar en la ciudad un lugar notable e influyente. No es extraño, ya

en el seno de la democracia, del uso libre y determinativo de la palabra en la asamblea o en los tribunales, de forma que si no hay libertad para poder expresarse libremente la existencia de la retórica no tiene sentido más que en la escuela, en los ejercicios sobre situaciones simuladas e irreales en los que la fuerza de la palabra ha sido abocada al mero ornato.

## RETÓRICA Y LITERATURA

Los primeros tratadistas griegos y romanos (Aristóteles, Cicerón y Quintiliano) se dieron cuenta de que las técnicas persuasivas empleadas en el discurso oral funcionaban igualmente para el discurso escrito, así comienza a emplearse paulatinamente la retórica como ciencia de la literatura o estilística, es decir, como una forma de estudiar y analizar la calidad literaria, mediante la descodificación y deconstrucción de los textos para detectar los componentes que los han formado, perdiendo parte esencial de su naturaleza en la comunicación oral.



## RETÓRICA EN LA EDAD MEDIA

La retórica vivió una partición en este periodo. Por un lado, la enseñanza escolar, los ejercicios denominados *progymnásma*, una vez ensombrecida la oratoria política de los periodos clásicos, y el desarrollo de las *artes concionandi* y las *artes dictaminis*, suponen un refugio para las disposiciones clásicas del discurso. Por otro lado, las *artes poetriae*, utilizadas para la composición del discurso literario y que ya en la Edad Media comenzaron a emanciparse de la ciencia del discurso oral, adoptando el complejo sistema del ornato retórico, acabarán por considerarse uno de los puntos de mayor importancia en las distintas clasificaciones de figuras retóricas que nos han llegado hasta hoy.

---

que debían presentarse ante el pueblo, aún en contra de su voluntad; porque en el senado no bastaba con una opinión expresada con breves palabras, sino que se defendían las posturas con talento y elocuencia, al tener que responder por sí mismos si eran objeto de alguna calumnia o acusación: incluso en los juicios por motivos políticos no podían testificar estando ausentes o mediante escrito, sino compareciendo personalmente. De este modo a las grandes recompensas a la elocuencia se unía una dura necesidad, y así como el tener fama de elocuente se consideraba honor y gloria, por el contrario, el parecer mudo e incapaz de articular palabra se veía como un gran defecto”.

## RETÓRICA EN LA EDAD MODERNA

En la Edad Moderna, con el renacer de los estudios clásicos, la retórica no pudo recuperar todo su contenido original y siguió fijando su atención en los aspectos formales. Comienza un largo camino de marginación, que nace de la mentalidad racionalista que considera a la verdad fruto de una evidencia racional o sensible. Así, se va reduciendo la retórica a las figuras estilísticas hasta identificarse con ellas.

En este proceso de reducción debemos destacar a un maestro francés, Pierre de la Ramée (Petrus Ramus), personaje fundamental en la evolución de la retórica y la dialéctica. Así como desde la *Retórica* de Aristóteles el acento recaía sobre los razonamientos, en el siglo XVI, de la mano de Petrus Ramus, comienza a darse más importancia a los problemas de composición y estilo hasta el punto de confundir la retórica y la poética. Sin embargo, aún no ha perdido por completo su vinculación con la preceptiva clásica, puesto que se sigue cultivando el estudio de la dialéctica y la retórica aristotélica.



## RETÓRICA EN LA EDAD CONTEMPORÁNEA

La retórica no desaparece. Simplemente se le considera una especie de estilística que se conserva en los planes de estudios del siglo XVII al XIX. Sencillamente, la retórica se va empequeñeciendo cada vez más hasta quedar reducida a una lista de figuras cuya utilidad se limita prácticamente al adorno del discurso, especialmente del poético, identificándose con el estilo florido, hueco y vacío, de forma que en el siglo XVI podemos decir que ya se encontraba en funcionamiento una oratoria reducida a la elocución y que en la actualidad Genette denomina como *retórica restringida*.<sup>34</sup>

En el siglo XVIII, el racionalismo y, posteriormente, la moderna filosofía de la ciencia excluyen la metodología retórica, porque las verdades de la razón y la fuerza de las demostraciones científicas no necesitan técnicas de persuasión para mostrar la evidencia. La retórica se había reducido a una técnica de presentación formal. En el Romanticismo, que postula la espontaneidad de la creación, la retórica ni siquiera sirve como técnica de presentación formal, porque incluso la forma debe ser espontánea; se deja de lado, se habla de la retórica como la epidemia del siglo, algo pomoso y enmarañando, pero vacío. El equilibrio entre *res* (pensamiento) y *verba* (lenguaje) que encontramos en las composiciones clásicas se rompe en beneficio de las *verba*, es decir, de las palabras.

<sup>34</sup> Genette, G., *Figuras: retórica y estructuralismo*, Córdoba, Nagelkop, 1970, pp. 158-171.

## RESTABLECIMIENTO DE LA RETÓRICA

En el prólogo de la edición española del *Tratado de la Argumentación*, Ch. Perelman ofrece un breve resumen de la historia del restablecimiento de la retórica.

Al principio de los años cincuenta comienza la rehabilitación de la retórica. Perelman, Viehweg y otros van creando una fecunda disciplina conocida como Nueva Retórica o Teoría de la argumentación. Esta corriente supone una marginación de los viejos absolutismos contrarios a lo que de retórico hay en el pensamiento, incapaces de ver, como hacen las filosofías contemporáneas, lo que en el lenguaje natural hay de creación, de concepción del mundo, equidistante del puro realismo y de la pura arbitrariedad. Usar un lenguaje natural supone adherirse a la forma de ver la realidad (con sus tesis, sus prejuicios, sus tópicos) que ese lenguaje comporta.<sup>35</sup>



Resucita la retórica, por tanto, con los nuevos aires que surgen del campo de la filosofía, desde el que había sido marginada durante la época de Cicerón. Nadie puede negar el carácter pionero de la filosofía a la hora de rehabilitar la antigua retórica, pero la principal dificultad consiste en la asimilación interdisciplinar que enseguida se vuelca sobre ella: maneja conceptos de filosofía del lenguaje, de la lógica, de ética y estilística, pero también lingüísticos y de poética. Por último, algunos aspectos también pueden enmarcarse en ámbitos de la teoría de la comunicación, de la psicología y la hermenéutica, de la semiótica y la pragmática. Cada una de estas ciencias acercó la retórica a su objeto de estudio con aportaciones significativas, pero sin lograr explicaciones globales y totalizadoras, sin embargo, gracias a estos avances parciales la retórica ha ido adquiriendo mayor relevancia y profundidad científica.

## LA NEORRETÓRICA

Hoy en día la opinión más generalizada es la de replantear la retórica desde el punto de vista de la integración interdisciplinar. Lo que se ha denominado Retórica General.<sup>36</sup> Se trata de un esfuerzo,

<sup>35</sup> Perelman, Ch. y Olbrechts-Tyteca, L., *Tratado de la argumentación: la nueva retórica*, Madrid, Gredos, 1994 (prólogo a la edición española), p. 13.

<sup>36</sup> Garrido Domínguez, A., *El texto narrativo*, Madrid, Síntesis, 1996, p. 23: "La Retórica —ahora rebautizada como Neorretórica para

el más serio y viable llevado a cabo hasta el momento, de revisión histórica de las aportaciones de la retórica –que en la Antigüedad era una completa ciencia de la expresión, o mejor, de los recursos intencionales de la expresividad– desde los primeros manuales de la Grecia antigua, las *artes predicandi*, los manuales de estilo, las descripciones formalistas del clasicismo francés (que aportó la sistematización de las figuras), el pensamiento lógico renacentista italiano, etcétera, pero buscando la fundamentación en las disciplinas actuales con el objetivo de lograr una reinterpretación lingüística, lógica, semiológica y psicológica de las nociones tradicionales.

La retórica, tras el nuevo resurgimiento de los estudios del arte de persuadir, se ha visto fortalecida y parece haber recuperado el valor pionero y modélico que le había sido arrebatado a través de una excesiva normativa o preceptiva.

La retórica moderna, también llamada neorretórica, consigue aunar la rica tradición preceptista con la efectiva codificación de las figuras retóricas entendidas, no como adornos arbitrarios, sino como útiles mecanismos persuasivos adecuadamente empleados en el discurso comunicativo.

Durante siglos se ha identificado el análisis retórico con una práctica escolar, excesivamente formalista en sus contenidos y procedimientos; sin embargo, gracias a la ayuda y a los fundamentos teóricos aportados por la neorretórica desde el campo de la lingüística, hoy en día podemos volver a llenar de sentido unos conceptos que se habían quedado anticuados.

Las aportaciones de la lingüística pragmática que postulan la importancia de los componentes del proceso comunicativo como integrantes del acto del habla hacen depender la comprensión del significado de algo más que unas simples formas verbales; o la superación de una visión inmanentista del contenido del discurso, enriquecida por la lingüística social, la visión del receptor, de sus gustos o condicionamientos sociales, del contexto, etcétera. De esta forma, la adaptación de la retórica a la moderna concepción pragmático-social de la comunicación adquiere un sentido nuevo e interesante

---

distinguirla de su antecesora— regresa en el siglo XX con un signo muy diferente al que había guiado su secular singladura. Ahora se cambia de bando: deja de funcionar como auxiliar del escritor durante el proceso de creación para convertirse en aliado de la teoría y explicación de los textos. El esquema retórico básico –*inventio, dispositio, elocutio*– y el arsenal de figuras acumulado a lo largo de una práctica secular facilitan al estudioso no sólo una concepción global de la constitución del texto y sus fines, sino de los procedimientos singulares que han permitido ponerlo en pie. Para Pozuelo Yvancos, J. M., *Neorretórica y lingüística del texto*, Madrid, Cátedra, 1986, p. 188: “La Neorretórica ha nacido al menos tres veces con horizontes, propósitos y resultados sensiblemente diferentes.” Se refiere en primer lugar, al *Tratado de la Argumentación* de Perelman; en segundo lugar, a la manifestación del formalismo del Grupo de Lieja, y personajes como T. Todorov, G. Genette o J. Cohen; por último, las tendencias más recientes apuntan a una Retórica General Textual caracterizada por su interdisciplinariedad, por la evolución de la moderna lingüística hacia la pragmática y la Retórica; y por último, por el estudio de la práctica oratoria como praxis de la persuasión y de la Retórica adecuada a la misma, interesa especialmente en el momento en el que el pueblo-público recupera la propiedad antes asignada al ágora y los valores de la persuasión acrecientan constantemente el discurso intencional, la previsión de las estrategias y los medios de la presencia”.



que carga de contenido muchos de los antiguos recursos de la retórica antigua. Es la retórica del nuevo orador, del orador moderno, que es un comunicador que desarrolla sus capacidades sirviéndose de los actuales medios de comunicación de masas y tratando de conseguir variados y múltiples objetivos según el tipo de acto comunicativo que realice.

## CONCLUSIÓN

Podemos vislumbrar cierta continuidad del concepto de retórica, desde la Antigüedad hasta nuestros días, como la disciplina encargada de la composición de discursos persuasivos. No podemos, sin embargo, dejar de advertir que la palabra *retórica* puede tener una connotación negativa cuando se hace mal uso del arte de hablar bien, es decir, se refiere también al abuso y uso intempestivo de la facultad expresiva, hasta tal punto que el diccionario de la Real Academia Española incluye entre las acepciones de la palabra retórica la siguiente definición: "Sofisterías o razones que no son del caso". Y cita como ejemplo de uso: "No me venga usted a mí con retóricas" y que, como dice Pujante,<sup>37</sup> todavía nosotros mismos lo hemos tenido que sufrir en la gastada oratoria de algún profesor de los de la antigua usanza. El objetivo de la verdadera retórica se encuentra precisamente en evitar el recargamiento ornamental que produce rechazo y hastío, para lograr el dominio de los recursos expresivos que conducen a la persuasión.

La retórica en sus manifestaciones oratorias es una disciplina eminentemente práctica. Desde su origen en la Antigüedad, se entendió como la técnica que enseñaba a ejercitarse en el arte de la oratoria, del discurso oral y a la que resulta inseparablemente unida.

## 1.2 ¿Y la oratoria?

La oratoria es la materialización de la capacidad persuasiva presentada por la retórica y se concreta como un género literario específico, por ejemplo, en discursos, conferencias o sermones. En pocas palabras, se denomina oratoria al arte de hablar con elocuencia.

Se puede hablar bien de muchas maneras: la técnica que enseña a hablar bien es la retórica, y la oratoria es el arte de ponerla en práctica. De la misma manera que el arte culinario enseña a cocinar:

<sup>37</sup> Pujante, D., *El hijo de la persuasión. Quintiliano y el estatuto retórico*, Logroño, Instituto de Estudios Riojanos, 1996.

una parte se refiere a las recetas y a la teoría para la confección de los platos; y otra, a la elaboración de las mismas y a la presentación para su degustación. La comparación nos puede servir. La retórica es la teoría; la oratoria, la aplicación de la teoría retórica en un discurso concreto.

Por lo anterior, la retórica y la oratoria no pueden separarse y han dado lugar a ciertos malentendidos terminológicos: hablar de teoría oratoria es hablar de retórica; en cambio, hablar de práctica retórica es hablar de oratoria. Así, la retórica nace de la praxis oratoria y la oratoria se enriquece con las aportaciones de la retórica.

En cierta medida es lógico este laberinto, porque la retórica no es otra cosa que la observación de los artificios que han funcionado mejor en la oratoria para lograr una comunicación persuasiva y su codificación teórica.

## LA ORATORIA COMO GÉNERO LITERARIO

La oratoria, como resultado de la aplicación de los principios retóricos, se convierte en una pieza literaria más, una obra recitada que tiene un carácter único, pero que una vez transcrita y convertida en texto escrito, adquiere un valor universal, literario. Así, desde la Antigüedad, la oratoria se ha considerado como otro género literario en la poética. Prueba de ello son las fantásticas antologías de discursos que aún hoy pueden leerse con la misma fuerza y frescura con que fueron pronunciados aunque sufrieran alguna modificación para su publicación. Las Catilinarias de Cicerón, las alocuciones de Martin Luther King, las intervenciones parlamentarias de Emilio Castelar o los discursos de José Vasconcelos. La mayoría de ellos impresionaron tanto a sus oyentes que provocaron que sus palabras se convirtieran en una suerte de literatura al quedar en la memoria de los libros.

El orador de la Antigüedad debía enfrentarse al auditorio con la sola fuerza de su voz y de su porte. Dos condiciones necesarias en todo orador: hacerse oír y acallar a las masas antes de comenzar a hablar.



La oratoria, no obstante, que ahora nos ocupa es una oratoria viva, una oratoria del discurso oral. Si hacemos una analogía culinaria, podemos asegurar que los platos se cocinan para alimentar, como los discursos se componen para convencer, y se convence a un padre para que deje salir al hijo hasta más tarde; a un profesor en una revisión de examen para demostrarle que se domina la materia y se merece más alta calificación; a un jefe para persuadirlo de que la gestión anual en la empresa ha sido extraordinaria o nos encargue aquella tarea para la que tenemos tanta ilusión y ganas. La retórica, el recetario de cocina, viene después de saborear el plato y haber alcanzado el éxito entre los comensales. Es entonces cuando se preguntan: ¿y esto, cómo se hace? ¿qué ingredientes lleva?

Hablar con elocuencia es una tarea ardua pero asequible para todos, la cual se comienza con aprender a componer los discursos, adentrarse en el arte de la retórica y practicar. En efecto, la experiencia es uno de los factores en los que más insiste la teoría retórica. No puede llegar a dominarse el arte si se convierte en un enmarañado conjunto de reglas, racionalmente inteligibles, pero teóricas e irreales. Lo importante es comunicar.



## 1.3 Las operaciones retóricas

En cuanto a lo que denomina la retórica como *oficios o tareas del orador* (las diferentes operaciones que debe realizar este para la consecución del discurso) suelen resumirse fundamentalmente en tres: reflexión, expresión o estilo, y disposición.

Son tres las materias que deben tratarse acerca del discurso: la primera, de dónde han de sacarse las pruebas por persuasión, la segunda aquello que concierne a la expresión y, la tercera, cómo resulta útil ordenar las partes del discurso.<sup>38</sup>

Pueden, sin embargo, considerarse hasta cinco: El orador debe tener las cualidades de *reflexión* o *invención*, *disposición*, *estilo*, *memoria* y *representación*. La *invención* es la capacidad de encontrar argumentos verdaderos o verosímiles que hagan convincente la causa. La *disposición* ordena y distribuye los argumentos y muestra el lugar en que debe ser situado cada uno de ellos. El *estilo* sirve para

<sup>38</sup> Arist. *Rhet.* 1403b06.

adaptar las palabras y las frases apropiadas a los argumentos de la invención. La *memoria* consiste en retener con seguridad en la mente las ideas y palabras y su disposición. La *representación* es la capacidad de regular de manera agradable la voz, el rostro y los gestos.<sup>39</sup> La preceptiva retórica clásica es unánime al considerar estos oficios o tareas del orador.<sup>40</sup>

Esta división concreta puede también generalizarse: porque la principal tarea del orador es deleitar, convencer y persuadir, es decir, hablar de una manera adecuada a la persuasión.<sup>41</sup> La división en etapas es, por tanto, una forma metódica de compendiar la tarea persuasiva orientada según la finalidad, porque cuantos son los oficios del orador, tantos son los modos de decir. Sutil en el probar; templado en el deleitar; vehemente en el persuadir: aquí está toda la fuerza del orador. Para persuadir, lo más adecuado es desempeñar los oficios del orador: preparar cada una de las etapas.

## UTILIDAD DE LAS PARTES DEL DISCURSO RETÓRICO



En la actualidad, las técnicas discursivas modernas han encontrado en los avances lingüísticos el testigo para asentar una verdadera teoría del lenguaje persuasivo. Hoy contamos con un soporte teórico basado en los avances lingüísticos para definir un concepto de comunicación en el que se acentúa el marco de interacción y se privilegia el contexto discursivo-social sobre la redacción lingüística del *spot* publicitario o la planificación estratégica comercial de una campaña. Pero el proceso de elaboración del discurso persuasivo realiza las mismas operaciones, denominadas a veces con otros nombres, y cumplen las mismas funciones que las expresadas por la preceptiva retórica.<sup>42</sup>

Esta partición del discurso en etapas puede adaptarse adecuadamente y sigue siendo eficaz en cualquier tipo de intervención oral. Los oficios del orador siguen siendo las operaciones que deben desarrollarse para preparar el discurso.

<sup>39</sup> *RHET. Her.* 1, 2, 3.

<sup>40</sup> QVINT. *inst.* 3, 3, 11; CIC. *de orat.* 1, 31, 142; Arist. *Rhet.* 1403b06; También, ISID. *orig.* 2, 3, 1.

<sup>41</sup> Cfr. CIC. *de orat.* 1, 31, 138.

<sup>42</sup> Cfr. Benavides, J., *Lenguaje publicitario*, Madrid, Síntesis, 1997, p. 245, así como Spang, K., *Fundamentos de Retórica*, Pamplona, Eunsa, 1979, p. 107.

## LA PREPARACIÓN DEL DISCURSO

La clave de un buen discurso es siempre la adecuada preparación, así como la respuesta a ¿qué debe hacer el orador para preparar acertadamente su discurso?

En ocasiones podemos caer en la tentación de pensar que un buen discurso depende del ánimo del orador en el momento de pronunciarlo, o de la suerte de determinado chiste acertado. A veces la naturalidad de un orador nos convence de que un buen discurso es una disertación espontánea y sin preparar. No hay nada más alejado de la realidad. Un buen discurso es uno preparado en el que el orador ha pensado detenidamente qué decir, cómo decirlo y cómo estructurar lo que quiere decir para que el oyente llegue a convencerse de lo que estamos exponiendo. Cualquier intervención pública, aun una festiva, como puede ser un brindis, exige en el orador la tarea de preparar adecuadamente sus palabras. Esta operación de preparar el discurso desde que nos encomiendan una intervención hasta que lo pronunciamos es lo que la retórica llama "oficios del orador". Veamos en qué consiste cada uno de ellos.



44

### 1.4 El triángulo retórico: mensaje (*logos*), orador (*ethos*), receptor (*pathos*)

La comunicación pública emplea el mismo esquema que cualquier otro tipo comunicación, pero con algunas peculiaridades que deben mencionarse. Es evidente por ejemplo, que no es lo mismo transmitir los ideales de una nueva ONG a un amigo en una conversación privada, que a un grupo de alumnos en un colegio o a un grupo de posibles inversores. Hay que aprender a controlar los gestos y las impresiones que el orador produce con el público, hay que conocer los gustos del auditorio para decir lo que él quiere escuchar y hay que dominar el tema.

La primera característica de la comunicación pública es que un solo emisor se comunica con varios receptores a la vez y de forma única, por lo que estos no podrán responder o interpelar al orador para que aclare o explique alguno de los conceptos, ni expresar su acuerdo o desacuerdo. Además, el orador sabe muy poco de los intereses generales del auditorio que puede estar formado por variadísimos intereses personales, por eso toda la información que podamos adquirir sobre el público al que nos vamos a enfrentar resulta de gran importancia para elaborar nuestro discurso: edad, posición social, sexo, nivel cultural y puntos comunes.

La oratoria, ya lo hemos comentado, dirige todo su aparato al fin persuasivo que persigue, y así todos los elementos que forman parte de la comunicación se orientan a convencer y persuadir. El emisor, el mensaje y el receptor pueden emplearse con esta capacidad individualmente o en conjunto, como pruebas racionales o intelectuales, y afectivas e irracionales. Para utilizarlas correctamente, el orador ha de saber razonar y tener un correcto conocimiento de los caracteres, virtudes y pasiones del auditorio que tiene delante. Aristóteles, en su *Retórica*, estudia las pruebas propias del arte para lograr la persuasión:

### EL ORADOR (ETHOS)

Se logra la persuasión por medio del *ethos* del orador cuando el discurso se pronuncia de tal forma que hace al orador digno de crédito y no porque lo sea previamente. Son tres las causas que hacen persuasivos a los oradores y su importancia es tal que nos persuadimos por ellas con independencia de las demostraciones. Estas causas son la sensatez, la virtud y la benevolencia.<sup>43</sup> Se trata del talante o carácter del orador desplegado en el discurso para inspirar la confianza del oyente. Si logra presentarse como honrado, sensato y bueno, todo lo que diga será bien recibido y mirado con buenos ojos. Aparecer como virtuoso puede aprenderse tras un detenido estudio de las virtudes, pero es más fácil serlo que aparentarlo. Por eso, la definición clásica de orador habla del *hombre bueno experto en el hablar*.



### EL OYENTE (PATHOS)

Otra de las formas de convencer por medio de recursos afectivos consiste en despertar las pasiones en el auditorio, porque estas hacen volubles a los hombres y les permiten cambiar de juicio y mostrarse sentimentalmente favorables a lo que se les propone, por ejemplo, la ira, la compasión o el temor. Es decir, si conseguimos provocar el miedo ante una posible guerra o un peligro inminente, los temas que nos preocupaban hace un instante pasan a un segundo lugar y estamos ya dispuestos a aprobar las medidas que nos propone el orador; si por el contrario fomentamos la calma, produciremos el efecto contrario. Si se trata de un discurso vituperativo, el objetivo consistirá

<sup>43</sup> Cfr. Arist. *Rhet.* 1378a.

en despertar el odio sobre la persona o cosa vituperada. El estudio de las pasiones y de la psicología humana ante ellas resulta de una especial eficacia para mover los ánimos de los oyentes.

### EL MENSAJE (*LOGOS*)

Cuando acudimos a pruebas racionales, argumentaciones, tratamos de persuadir a través del discurso mismo, presentándolo como verdadero, o aparentemente verdadero, a partir de los recursos retóricos que nos permiten presentar lo que es más convincente en cada caso. Es quizá la parte más importante de la retórica, o al menos la más trabajosa, porque si no conseguimos persuadir a través del carácter del orador o de los sentimientos del público, deberemos convencerles con razonamientos. Al hablar de la argumentación, concretaremos más estos principios. Baste por el momento con lo dicho.



La oratoria [...] dirige todo su aparato al fin persuasivo que persigue, y así todos los elementos que forman parte de la comunicación se orientan a convencer y persuadir. El emisor, el mensaje y el receptor pueden emplearse con esta capacidad individualmente o en conjunto.



## 2. EL ORADOR

### BASES TEÓRICAS NECESARIAS PARA UNA ADECUADA, COHERENTE Y CORRECTA COMUNICACIÓN ORAL



Después de este viaje a Grecia de la mano de las teorías de los antiguos en el primer capítulo y con la maleta llena de conocimientos, inauguramos una nueva etapa dedicada al orador. Veremos las diferencias entre la escritura y la oralidad, detallaremos las cualidades y las dificultades a las que se enfrenta el orador antes de tomar la palabra y los errores que puede cometer, tanto los perdonables como los que pasan a la historia.

#### 2.1 Diferencias entre el discurso oral y el discurso escrito

No es lo mismo hablar que escribir. No es lo mismo escribir para hablar, que escribir para ser leído. Tampoco es lo mismo hablar por hablar, así que vayamos al grano y empecemos este capítulo con una definición. Escribir es —según la Real Academia Española (RAE)— “la representación de ideas mediante letras o signos, que son percibidas por la vista de un lector”. Él es el que decide cuándo

leer y cuándo no; sin embargo, el hablante es el que marca el paso en un discurso oral. Emite sonidos que el receptor percibe a través del sistema auditivo, pero no puede darle al *stop* a no ser que ese mensaje proceda de un canal mediático. Es un mensaje inmediato, transitorio, fugaz. “Las palabras se las lleva el viento”, reza el saber popular, y eso tiene sus riesgos. No se puede retroceder en las páginas de un discurso oral, por lo que se pueden producir equívocos en el mensaje que el *feedback*, la retroalimentación *ayudará* a solventar.

Hablar y escribir son dos modos de comunicación distintos, pero que comparten sistema lingüístico. La escritura nació con una clara intención: almacenar información. Es permanente. Hablar en cambio aparece por ósmosis. Repito lo que oigo y comprendo. Escribir es artificial, no proviene de la naturaleza. Según Alcoba, las diferencias entre oralidad y escritura están marcadas por la situación comunicativa (diferencias contextuales) y por los recursos lingüísticos o gramaticales utilizados (diferencias textuales).<sup>44</sup>



	HABLAR	ESCRIBIR
EMISOR O RECEPTOR ¿QUIÉN MANDA?	El hablante	El lector
DIFERENCIAS DE CONTEXTO	Sonidos percibidos por el oído	Imágenes y letras asimiladas por la vista
	Mensaje inmediato	Mensaje permanente
	Entonación, pausas, voz, ritmo, tono, risas, muletillas, gritos y susurros, gestos, distancia, postura corporal...	Signos de puntuación, títulos, ladillos, tipos de letra, márgenes...
DIFERENCIAS LINGÜÍSTICAS	Reiteración	Huye de las repeticiones

Fuente: Elaboración propia sobre idea original de Santiago Alcoba y otros autores en *La oralización*, Barcelona, Ariel Prácticum, 1999, pp. 20-22.

<sup>44</sup> Cfr. Alcoba, S. (coor.), *La oralización*, Barcelona, Ariel Prácticum, 1999; y Calsamiglia Blancafort, H. y Tusón Valls, A., *Las cosas del decir*, Barcelona, Ariel Prácticum, 1999. Ambos libros tratan de la oralización informativa. El primero, que será citado en sucesivas ocasiones, se refiere a los procesos de creación e interpretación de textos de transmisión oral desde fuentes escritas, a las condiciones de su manifestación oral y a los géneros fundamentales de referencia clásicos como modelos estructurales del texto oral.

## RECURSOS ORALES Y RECURSOS ESCRITOS

Estas diferencias marcan sus rasgos, sus recursos, en los que los orales ganan en cantidad. Mientras que los recursos para una comunicación escrita se limitan a los signos de puntuación, marcas tipográficas, tipos de letra, títulos (para distribuir la información), la oratoria tiene un repertorio más extenso compuesto por la prosodia, la paralingüística y la pragmática.

- **Paralingüística.** En este apartado entra la voz, el ritmo y el tono de mi comunicación. También las risas, los suspiros, los sopidos o las interjecciones (*uf, eh, ah...*), además de los indicadores de la función conativa y fática o de contacto.
- **Pragmática.** Ciencia que estudia el lenguaje en uso, por lo que tiene en cuenta aspectos extragramaticales, extralingüísticos. Contempla el lenguaje desde el punto de vista del hablante y del receptor, el contexto de los dos, la situación de la comunicación... Habla, por ejemplo, del “sentido” de las frases, esto es, de cómo las circunstancias de la comunicación pueden alterar el significado de lo que se dice, porque una misma expresión en situaciones distintas puede tener sentidos muy diversos. Además, habla de los elementos cinéticos como los gestos, que pueden enfatizar el significado del discurso oral o contradecirlos, y de los proxémicos como la postura de los interlocutores y la distancia entre ambos, con los que ocurre lo mismo.
- **Prosodia.** Cuando hablo, entono, marco acentos y pausas, informo de mi estado de ánimo o de la intención de mi comunicación como emisor.

Existen rasgos prosódicos que son perfectamente equiparables en el discurso escrito y en el oral. Es el caso de los signos de interrogación o las exclamaciones, pero ¿qué ocurre con los paréntesis o con las comillas? Quizás la información contenida entre paréntesis puede ser emitida como una curva descendente de entonación, como si de una oración subordinada se tratase, pero ¿y las comillas?, ¿recorrimos al gesto de las manos que las dibuja?

“Esto no implica caer en el tópico —asegura Alcoba— de que a la lengua oral le corresponden recursos lingüísticos más pobres o menos elaborados que a la lengua escrita”.<sup>45</sup> Dependerá del tipo de discurso oral y escrito. El registro formal o informal no está sujeto al medio de producción, sino a la intención comunicativa. Lo importante, tanto en el habla como en la escritura, es utilizar el registro, la selección de rasgos lingüísticos adecuados a cada tipo de comunicación.

<sup>45</sup> Alcoba, S., *op. cit.*, 1999, p. 22.



## LA ORALIDAD. REPITE, REPITE Y VUELVE A REPETIR

Una característica básica de la oratoria es su estructura reiterativa. El discurso oral se estructura en un primer aperitivo de lo que se va a escuchar, en el almuerzo del tema en sí y en el postre: las conclusiones. Mientras en los folios se huye de la reiteración, en la comunicación oral no queda otra para que un mensaje cale en el oyente. Esto, desgraciadamente, Joseph Goebbels lo sabía: "A largo plazo únicamente consigue influir en la opinión pública quien es capaz de reducir los problemas a sus más sencillos términos, y tiene el valor preciso para repetir una y otra vez esta fórmula simplista, pese a todas las objeciones de los intelectuales".<sup>46</sup>

Esta tendencia a la paráfrasis beneficia a emisor y receptor. A uno le ayuda a no perder el hilo discursivo y quedarse en blanco, y al otro le asegura la comprensión. Pero para que estas redundancias se noten menos, el orador las dota de entonación distinta o de piezas de relleno que buscan la comprensión (*es decir, o sea, ¿no?, así, de esta manera*) y el *speechwriter* (el redactor del discurso) se sirve de discordancias, anacolutos (incoherencias en el orden sintáctico) y elipsis. Un telediario es esto. Unos titulares (anticipo lo que voy a decir), la información (lo digo) y una conclusión (resumo lo dicho).

Lo dicho, el mensaje que se transmite a lo largo de un discurso es sencillo y tiene límites bien marcados. Máximo cinco ideas, repetidas. La sucesión entre unos pensamientos y otros se denominan transiciones. Se consiguen mediante palabras enlace o de forma prosódica.

- Palabras de enlace. De adhesión (*por cierto, sin duda, por supuesto, seguramente*); restricción (*sin embargo, no obstante, aunque, mientras que, a pesar de*); detención (*porque, con tal que, como, por ejemplo*); oposición (*pero, por el contrario, a la inversa, al contrario*); alternativa (*o bien, o sea, de una u otra parte*); sucesión (*en principio, enseguida, después, por último*); causa (*pues, puesto que, en realidad, en efecto*); consecuencia (*así como, por lo tanto, en consecuencia*); avance (*y, aún, más aún, también*), y de término (*en suma, para terminar, en conclusión, finalmente, en total*).<sup>47</sup>
- También puedo cambiar de tema con los conectores cronológicos (primero hablaremos del orador; segundo, del mensaje y, por último, de la audiencia), resumiendo lo dicho, lanzando una pregunta o cambiando de ubicación en la sala y el tono de voz. Esto, como ya dijimos, es la prosodia.

<sup>46</sup> El ministro de Propaganda de Hitler describe a su madre en sus diarios (*Los Diarios de Goebbels*) el 29 de enero de 1942 su particular concepto de la "información".

<sup>47</sup> Cfr. Carbonell, R., *Leer, escribir, hablar*, Madrid, Edad, 2008, pp. 42 y 43.



## HABLAMOS PARA NIÑOS

No es cuestión de despreciar a nuestro auditorio, pero escuchar no permite la vuelta atrás, no se puede rebobinar lo dicho, por lo que el mensaje tiene que ser asequible a nuestro receptor. Optaremos por un vocabulario sencillo, nada rocambolesco, y diseñado específicamente para las necesidades de la audiencia. Las frases serán cortas y, en ellas, abundarán los ejemplos mientras luchemos contra las tediosas muletillas *bueno, vale, pues, o sea, ahora, ehh, luego, bien, después, después y después...*

**Hay que escribir del modo más sencillo posible; mejor una palabra simple y corta que una larga; si puedes decirlo con una, no lo digas con dos.**

**George Orwell**

El discurso oral es el momento de un léxico más general que en la escritura. Se escapan los verbos y los nombres comodín, los que sirven para todo; los *proverbios* como *hacer o tener* y sustantivos *cosa, objeto, tema, situación o sitio*, y los deícticos, las “piezas léxicas cuyo significado depende de quién las dice (*yo, tú, él, etcétera.*), dónde lo dice (*aquel, esa, allí*) y cuándo lo dice (*ayer, ahora...*) que se derivan de compartir el mismo entorno”, apunta Alcoba.<sup>48</sup> Pero cuidado, a veces el compartir contexto relaja nuestras capacidades oratorias. *El otro día este me dijo que hiciera aquello ahí*. Cuando queremos decir *Hace unos meses Pepe me recomendó que comprase una casa en el barrio de al lado*.

Cuidado con una nueva moda. Los archisílabos. Palabros más que palabras que aun siendo extremadamente largas sustituyen en la lengua popular a otras más comunes y cortas. Unos ejemplos: *matización* por *matiz*, *finalización* por *final*, *ejercitación* por *ejercicio*; *jerarquizado* por *jerárquico* (Aurelio Arteta, catedrático de Filosofía Moral y Política de la UPV en su artículo “Archisílabos a Tutiplén”, en *El País*).

Las cifras, las cantidades, tienen que ser comprensibles. Escuchar una distancia en millas siempre será más complicado que en kilómetros. Pero más fácil sería si uno se auxilia de una comparación: *¿sabían que el Bosque de Chapultepec mide 647.5 hectáreas, una superficie equiparable a 932 campos de fútbol?* En cuanto a los tecnicismos, utilizaremos los justos y necesarios. Ni *High technology*, ni *tecnología puntera*, ni *tecnología punta*. Lo correcto es *tecnología avanzada*.<sup>49</sup>

<sup>48</sup> Alcoba, S., *op. cit.* 1999, p. 21.

<sup>49</sup> Celráñ Gomariz, P., *Hablar bien no cuesta tanto. Dudas, etimologías y curiosidades de la lengua española*, Madrid, Temas de Hoy, 2009. El manual recoge todas aquellas curiosidades del idioma e ilustra en el buen uso del lenguaje.



Siguiendo con las recomendaciones, el orden tiene que ser muy claro, una sintaxis simple que ayude al almacenamiento de la información. En este sentido optaremos por el estilo verbal antes que el nominal.

- La Policía procedió a la detención de los ladrones *vs.* la policía detuvo a los ladrones.
- El jefe mostró su disposición a despedir a los vagos *vs.* el jefe está dispuesto a despedir a los vagos.

Para terminar, un último consejo: a los discursos, la inmediatez les favorece. “Cuanto más se aproximen los tiempos y las formas verbales al momento psicológico presente, tanto más actualizada resultará la acción”.<sup>50</sup> Es decir, presente antes que el pasado, y el pretérito perfecto antes que el indefinido. Mejor decir *yo estoy cantando* o *yo canto*, que *yo he cantado*. *Canté* sería la acción más remota y la menos adecuada para el lenguaje oral. La acción acabó hace *muuuucho* tiempo. Si hablamos de futuro, optaremos por el continuo (*voy a cantar*), preferiblemente al simple (*cantaré*). Descartén el futuro perfecto (*habré cantado*).

#### EL DECÁLOGO DEL DISCURSO ORAL

1. Vocabulario sencillo y cifras comprensibles.
2. Ejemplos.
3. Frases cortas de máximo 20 palabras y con un orden lógico: Sujeto, verbo y predicado.
4. Usar punto en vez de “y”.
5. Párrafos breves de máximo seis renglones.
6. Pausas efectistas.
7. Mensaje sencillos y repetitivos.
8. Desechar muletillas, pasivas y subordinadas.
9. Olvidarse de impersonales y gerundios, así como formas nominales. Apostar por tiempos verbales inmediatos
10. Evitar extranjerismos, tecnicismos y siglas.

<sup>50</sup> Merayo, A., *Curso práctico de técnicas de comunicación oral*, Madrid, Tecnos, 2004, p. 129.

## 2.2 Cualidades del buen orador. De Cicerón a Obama

### PENSAMIENTO ES *INVENTIO*

**No hay nada más fértil que la mente, sobre todo la mente cultivada en los estudios.**  
**Cicerón**

Pensemos: ¿es primero el desarrollo cognitivo o el del lenguaje?, ¿van a la par, o primero desarrollamos el pensamiento y después buscamos una palabra que lo defina?

Un esquimal tiene un catálogo de palabras para definir a la nieve en sus diferentes estadios. Un hopi —un indio americano— dedica la misma palabra para definir un insecto volador, un avión o un aviador. “Percibimos e interpretamos el mundo en los mismos términos que pensamos. Es posible que el lenguaje determine el pensamiento, pero también el pensamiento de una sociedad determina el carácter del lenguaje. Quizá nunca sea posible determinar qué ha sido antes. Lenguaje y pensamiento se hallan íntimamente relacionados y se afectan mutuamente”.<sup>51</sup>

Si repasamos las teorías conductistas, lenguaje y pensamiento son sinónimos. Los procesos del pensamiento serían hábitos motores del lenguaje. Cuando pensamos, producimos un mensaje aunque este no pueda ser percibido.

El ruso Vygotsky vincula pensamiento y lenguaje a la niñez. Después, con el paso de los años, el pensamiento del adulto se libera del lenguaje; sin embargo, la escuela de Piaget disocia totalmente ambos conceptos, también en la infancia: el desarrollo cognitivo es independiente de la capacidad lingüística. La escuela de Piaget aboga por el nacimiento previo del desarrollo cognitivo antes que el nacimiento del lenguaje.

Quedémonos con esta última teoría y bajémosla a la cotidianidad. Antes de hablar, hay que pensar. Ya lo dijeron los antiguos. Y es que el primer paso para la preparación de un discurso no es otro que la *inventio*, es decir, idear lo que voy a hablar. Esta es la primera etapa de la operación retórica de los griegos. “Encontrar y decidir lo que se ha de decir es sin duda importante y algo así como el alma para el cuerpo, pero es propio más bien del buen sentido que de la elocuencia”.<sup>52</sup>

La reflexión, llamada *inventio* en la doctrina retórica, es un proceso productivo-creador que consiste en extraer las posibilidades de desarrollo de las ideas contenidas más o menos ocultamente



<sup>51</sup> Cáceres, M. D., *Introducción a la comunicación interpersonal*, Madrid, Síntesis, 2003, p. 33.

<sup>52</sup> Cicerón, M. T., *El orador*, trad. de E. Sánchez Salor, Madrid, Clásicos de Gracia y Roma, Alianza Editorial, 1991, p. 48.

en el pensamiento. El encontrar es una feliz casualidad; efectivamente, la *inventio* es en realidad una palestra de la capacidad natural, especialmente del ingenio; no obstante, el orador no puede prescindir del arte, de la doctrina.

## LA ASIMILACIÓN DE LA *INVENTIO* EN EL DISCURSO MODERNO

Se asimila la *inventio* a la etapa creativa del moderno orador en la que pone sobre la mesa los argumentos e ideas que empleará en la realización del discurso persuasivo. El nacimiento de la idea creativa y su desarrollo estará en función de la materia y del auditorio, del modo que plantea la preceptiva retórica. Consiste, por tanto, en la capacidad de encontrar argumentos verdaderos o verosímiles que hagan convincentes nuestras palabras.<sup>53</sup>

Es la cualidad más importante del orador, quien debe tener un conocimiento perfecto de las fuentes de argumentos para llevar a cabo el discurso persuasivo: poner en orden las ideas que queremos transmitir, que sean claras, concretas, mensurables. Sin duda, la mejor manera es escribirlas en un papel. Una vez que sepamos qué es lo que queremos decir, cuál será el contenido de nuestras palabras, hemos empezado a preparar el discurso. No hace falta que sean muchas, hace falta que sepamos claramente cuáles son.

**Creo que nunca tendré la suficiente experiencia para hablar sin turbarme cuando no tengo nada que decir.**

**Lincoln**

## EL ESQUEMA

Aunque nuestra intervención vaya a ser breve, informal y no vaya a tener más repercusión pública que la de las personas que nos escuchan en ese momento, aunque no nos pidan el texto que hemos pronunciado, tiene que haber pasado por un periodo de reflexión y por un pequeño esquema de lo que queremos decir. Ese esquema, que es bueno hacer por escrito, puede además servirnos como apoyo o “acordeón” para nuestra intervención, evitando así desagradables experiencias de quedarse

<sup>53</sup> Cfr. *RHET y Her.* 1, 2, 3; CIC. inv. 1, 7, 9.

en blanco, omitir alguna parte importante o equivocar argumentos. A nadie se le ocurre ponerse a construir una casa sin antes haber hecho un plano, pues tampoco debería haber alguien capaz de tomar la palabra sin antes haber escrito un pequeño boceto de lo que va a decir. El resultado de no hacer caso a este consejo es un mal discurso, pues en vez de persuadir o convencer, resultamos pesados, enredados, confusos, necios. Napoleón decía que el arte de la guerra es una ciencia en la que nada sale bien si no se calcula y piensa todo con antelación. Para hablar bien en público, ocurre lo mismo.

Una vez claras y definidas las ideas que queremos transmitir, tendremos que ordenarlas, buscar los argumentos más adecuados para defenderlas, hacer frente a las posibles dificultades, pensar cómo vamos a resultar simpáticos y persuasivos, qué juegos de palabras, qué citas, qué adjetivos o verbos emplearemos, cómo vamos a comenzar y a terminar el discurso, cuál será nuestra conclusión.

## EL ARTE DE PENSAR



En el momento de ponernos a escribir hemos comenzado con la primera y más importante de las tareas de orador: pensar. Incluso el que tenga una facilidad natural tendrá que buscar si quiere encontrar. Se buscan las ideas que se tienen que transmitir y la forma más adecuada de hacerlo considerando tanto las características del mensaje como el público al que va dirigido, pero no se logra tan solo por el hecho de seguir unas normas, hace falta arte. Y si no se nos ocurre nada podemos acudir al arte, a la retórica, para ver cómo han preparado sus discursos aquellos que más han conmovido o impresionado al público a lo largo de la historia.

*Mis vacilaciones para hablar, que antes me abrumaban,  
son ahora un auténtico placer.*

*El mayor beneficio de la timidez consiste en que gracias a ello  
he aprendido a economizar las palabras.*

*He adquirido el hábito de reflexionar antes de hablar.*

**Gandhi**

La etapa de reflexión es una de las más productivas del método retórico porque si se obtiene una buena idea, el resto de medios retóricos se ponen a su servicio para adornarla, explicarla y hacerla persuasiva. Reflexionar pasa por diversos estadios:

- I. Determinación de los objetivos → Para qué voy a hablar. Qué quieres que tu audiencia piense, sienta o haga como resultado de tu presentación.
- II. Determinar los contenidos → "Los lugares", decía Cicerón, los tópicos. Qué voy a decir. Todo está en los libros, pero también en internet, en las opiniones de expertos, en la de los amigos y en la prensa. Las fuentes tienen que ser variadas porque el contenido hay que acercarlo a la audiencia.  
De los lugares se hará un uso reflexivo, se sopesarán y se escogerán, desecharán los inútiles, aconsejaba Cicerón. Después elegiré un título sugerente y atractivo, y lo formulo. ¿Cómo? Una cita famosa, una promesa, una pregunta... Se opte por un camino u otro, siempre será breve, atractivo, comprensible y relacionado con el resto del discurso. Preparar un texto pasa por recopilar ideas, anécdotas, ejemplos, recursos gráficos...
- III. Determinar el auditorio → A quién me dirijo, sus intereses, actitudes, conocimientos.
- IV. Determinar el camino → Cuánto tiempo hablaré, dónde, con qué medios, con qué actitud, en qué registro...



## CUALIDADES DEL BUEN ORADOR

¿Un orador nace o se hace? Pues lo uno y lo otro. Existen los animales políticos, aquellos que nacen sabiendo hablar, que tienen como innatas las habilidades oratorias y otros que se han de entrenar en eso que los antiguos llamaban la retórica, es decir, en el conjunto de reglas cuyo conocimiento, dominio y aprendizaje le dotan al orador de la elocuencia suficiente para desarrollar su *oratio*, su *discurso*, con efectividad (según la definición de Quintiliano). ¿Y cómo consigo eso?, se preguntará. Leyendo.

## 2.3 Expresión y comprensión de textos. ¿Sabemos leer, comprender y transmitir?

Lincoln leyó a Esopo, Daniel Defoe, Walter Scott, Shakespeare. Kennedy, amante de libros de épica, fue premio Pulitzer. Winston Churchill, premio Nobel de Literatura. Gorbachov, Blair, Clinton, el Papa Juan XXIII... Todos fueron grandes lectores y excelentes oradores.

Leer proporciona vocabulario, riqueza léxica y mejora la capacidad expresiva. Para avanzar sirve hasta un *best seller*, pero para convertirnos en buenos oradores necesitaremos tener en nuestra biblioteca personal los mejores tratados de filosofía, historia y literatura.

Leer en cantidad y textos de densidad requiere tener técnicas de lectura. Los párrafos se dividen en fundamentales (contienen la frase principal, la idea base del autor); párrafos de enlace (dan cohesión al texto o introducen el párrafo fundamental), y párrafos de excepción o de transición entre ideas.

Carbonell recomienda ir en busca de las palabras clave. En función de cada texto siempre nos podremos ahorrar pasos. “En una información periodística si vamos con prisas nos podemos quedar con el titular o la entradilla; en una estructura de problema-solución, la conclusión nos dará un resumen del texto, pero en una estructura demostrativa hay que ir paso por paso”.<sup>54</sup> Este es el caso de una receta o un prospecto de un fármaco.

No hay tiempo para hacer lecturas concienzudas de todo. En ocasiones, hay que ir al grano, a la idea principal, a la conclusión.

Cada lectura merece un esfuerzo. Se determinarán en el primer encuentro con el texto, en la prelectura. Ahí nos decidiremos por una lectura completa o por ideas.

- Lectura completa. Ir de principio a fin en un texto especializado memorizando lo deseado requiere de una estructura, requiere aplicar ritmos variables de velocidad. En función de los párrafos principales o secundarios aplicaremos un ritmo más lento o más rápido. Tiempo es dinero. El resto se leerá por encima o entre líneas, pero lo leído concienzudamente se recordará más.
- Lectura por ideas. Una pila de documentos encima de la mesa requiere de una estrategia rápida.
  1. Localizar el párrafo fundamental.
  2. Leer la frase principal y analizarla.
  3. Pasar la vista por el resto.

<sup>54</sup> Carbonell, R., *op. cit.*, 2008, pp. 54 y 55.



Después de leer y una vez que estén reposados y a buen recaudo los conocimientos adquiridos, es tiempo de trabajar en convertirse primero en un buen pensador para después ser un buen comunicólogo; en alguien que piense primero y después posea las herramientas necesarias para hacer algo tan natural como hablar sin tener miedo, en hacer un brindis sin que suponga un sobreesfuerzo su improvisación, en defender una idea sin ofender a su interlocutor. Veamos cómo conseguirlo.

### UN ORADOR PREPARADO

El orador se convierte en un corredor de fondo. No se sube a un estrado sin más. El orador se forma. Conoce, se prepara y prepara a conciencia lo que tiene que decir. “Los poetas nacen, pero los oradores se hacen”, decía Quintiliano. En esa preparación se determina el objetivo que persigue y en función de ello diseña el camino de su charla. Un camino con paradas a ambos lados, al suyo (los argumentos a favor de su tesis), y al del contrario (los argumentos en contra y las preguntas que puedan surgir).

En esta travesía su destino es la audiencia a la que tiene que conocer, concretar sus necesidades, deseos y características. Ellos son los que condicionan la estructura adecuada de un discurso.



#### UN EJEMPLO DE ESTRUCTURA PARA ORADORES PRINCIPIANTES

Señor primer ministro, señor rector, excelencias, damas y caballeros:

Primero, quiero agradecerles que me hayan concedido esta oportunidad para volver a Brujas en circunstancias muy diferentes a las de mi última visita, poco después del desastre del ferry Zeebrugge, cuando el valor de los belgas y la devoción de sus médicos y enfermeras salvaron tantas vidas británicas.

En segundo lugar, quisiera decir que es un placer para mí hablar en el colegio de Europa, bajo la dirección de su distinguido rector...

En tercer lugar, quisiera agradecer también que me hayan invitado a hablar en esta magnífica sala...

(Margaret Thatcher, “Esta señora se mantiene firme”, discurso pronunciado en la conferencia del Partido Conservador, Brighton, 10 de octubre de 1980).

## DOMINA EL LENGUAJE

“El varón virtuoso es hábil con las palabras”, decía Quintiliano. Hombre o mujer para ser buenos oradores han de contar con un amplio vocabulario, mostrarse estilísticamente seguros —ni leístas ni loístas ni dequeístas—, y recurrir al humor, refranes, dichos y citas en el momento adecuado. “El chiste aparece en el discurso del candidato como una inesperada ruptura de la lógica, y no defrauda la intención del que lo hace: rompe el hielo, pone en ridículo al adversario, o desdramatiza una situación en la que el propio candidato no sale bien parado, con una ocurrencia capaz de quitarle importancia a un error o a un comportamiento no del todo afortunado”.<sup>55</sup>

Utilizará las palabras extranjeras y técnicas solo si su auditorio las conoce y son estrictamente necesarias. Su estilo fluido descarta las pasivas, los circunloquios, las muletillas y los condicionales, mientras apuesta por formas gráficas. Prefiere decir que *no pondrá la mano en el fuego* que reconocer que *no está seguro*.

Normalmente, es preferible lo concreto a lo abstracto. Por ejemplo, deberíamos siempre evitar una frase como esta: *en la medida en que los usos y las costumbres y diversiones de un pueblo sean crueles y bárbaras serán severas las reglamentaciones de su código penal*.

Y sustituirla por:

*En la misma medida en que los hombres gozan con la batalla, con las corridas de toros, y los combates de gladiadores se castigarán sus crímenes con la horca, la hoguera y el tormento.*<sup>56</sup>

Otro ejemplo para seguir comparando:

*Con motivo de las obras de la ampliación del Complejo de Transportes de Finlandia que está llevando a cabo la UE, se va a proceder al montaje de una Grúa Torre en la Estación, siendo necesario colocar una auto grúa auxiliar en la población de Joensuu. La instalación de las mismas afectará a la circulación de vehículos en la población de Joensuu, y entre las otras poblaciones de Kitee y Juuka.*



<sup>55</sup> Del Rey Morató, J., *Comunicación política, internet y campañas electorales. De la teledemocracia a la ciberdemocracia*, Madrid, Tecnos, Grupo Anaya, 2007, p. 254.

<sup>56</sup> Cfr. Carnegie, Dale, *Cómo hablar bien en público e influir en los hombres de negocios*, 15º imp., Barcelona, EDMASA, 1997, p. 359.

Sería preferible:

*La ampliación del centro de Transportes finlandés, realizado por la Unión Europea (UE) requiere el montaje de una grúa torre en la estación y la colocación de una auto grúa auxiliar en la población de Joensuu. Las instalaciones afectarán a la circulación en Joensuu y a las ciudades vecinas de Kitee y Juuka.*

#### SABE USAR LAS PAUSAS

Para el buen uso del lenguaje, el buen orador no se acelera. Marca las pausas porque las considera un símbolo de fortaleza, de dominar nervios y saber respirar. Además, las dota de un sentido utilitario: mientras no hablo, respiro mejor, reflexiono, miro al auditorio y consulto la documentación de apoyo, y en determinados momentos, como en el cierre, sirven para incrementar el interés por lo que sigue. Para el público, las pausas también son prácticas, ya que les sirven para reflexionar sobre lo dicho hasta el momento.

60

Si las pausas no le asustan, el silencio mucho menos. Las sabe usar para invitar al aplauso tras la presentación de un orador, o para recogerlos después de una pausa efectista como un ave rapaz ante su presa. Pues se detiene en pleno vuelo antes de lanzarse en picada por ella. El silencio también ayuda a atraer la atención del que habla: "si quieres que los demás callen, cállate tu primero" (Séneca).

Las pausas también pueden buscar efectos. No sólo sirven para ralentizar y tomar aire. Además, las hay que pueden funcionar como punto de inflexión del discurso, para dar un giro inesperado.

Sin embargo, el orador no es un superhéroe que no necesite apoyos. Se sirve de medios técnicos auxiliares que ayudan a su memoria y le ahoran tiempo.

Por otro lado, las pausas incrementan la credibilidad del orador y subrayan que el orador está bien informado y preparado. Atraen la atención, ayudan a la memoria y a sentirse más seguro.

A oradores como estos se les dedican hasta monumentos. A Emilio Cautelar y a Alcalá Zamora, políticos durante la primera y la segunda República Españolas, Madrid les rinde

homenaje en La Castellana. La oratoria aparece en forma de mujer que se les rinde tributo (Santiago Petschen, catedrático emérito de la Universidad Complutense de Madrid. Oratoria Política. El País, martes, 26 de enero de 2010).

### SABE CONVENCER. SE MUESTRA SEGURO Y ES EMPÁTICO

“A usted tanto si es un vendedor de aspiradoras, un ejecutivo, un profesor, un político, un cura durante la homilía, un demagogo, un participante en un simposio profesional de relaciones públicas, un agente de seguros, un entrevistador, un proselitista de alcohólicos anónimos o un charlatán de feria [...] le interesan dos cosas que se combinan: dar una impresión favorable de su persona y hacer sugerentes las ideas. Cautivar y convencer, lo demás son músicas celestiales”<sup>57</sup>

Conseguirlo pasa por lanzarse al ruedo sin apoyos. José Luis Rodríguez Zapatero apostó por la naturalidad en el Parlamento Europeo. No llevaba ninguna nota escrita. Espontaneidad y memoria. En ese mismo auditorio a Reagan le falló el atril sobre el que leía (el *teleprompter*), improvisó, continuó su discurso y cuando concluyó recibió cientos de aplausos. Eso son años de experiencia en el cine o confianza en sí mismo.

Convencer también pasa por mostrar interés hacia la materia de la que se habla, por ser sincero, demostrar honradez y despertar en el otro confianza; pasa por saber motivar, pasa por tener capacidad de convicción, por manejar las emociones a partir de sus emociones. Pasa por sonreír y ser carismáticos. Pasa por ser empáticos.

### A LA GENTE LE INTERESA ELLA MISMA Y EL OTRO

Hitler decía que “el auditorio era el punto de referencia del orador. Una constante toma de contacto para saber si te entienden y si te seguirán”. Esto opinaba el genocida, aunque probablemente desconociera la existencia de las *neuronas espejo*, las de la empatía, que permiten a los seres humanos, los más sociales del mundo animal, sentir y experimentar situaciones ajenas como si fueran propias. Deseamos interactuar amigablemente, y en esa interacción lo del otro nos importa.

Así, amigablemente, se expresaba Allende ante los chilenos el día de su toma de posesión, tres años y seis días antes de ser asesinado: “Vayan a sus casas con la alegría sana de la limpia victoria

<sup>57</sup> Vallejo- Nájera, J.A., *Aprender a hablar en público hoy*, Barcelona, Planeta, 1998, p. 19.



alcanzada. Esta noche, cuando acaricien a sus hijos, cuando busquen el descanso, piensen en el mañana duro que tendremos por delante, cuando tengamos que poner más pasión, más cariño, para hacer cada vez más grande a Chile, y cada vez más justa la vida en nuestra patria". (*Discurso de Salvador Allende "El pueblo entrará conmigo en La Moneda", 5 de septiembre de 1970*).

En estas líneas ya se ha nombrado una palabra mágica: *empatía*. Solo convenceremos al mundo si nos ponemos en su lugar, una idea subrayada por Jeremy Rifkin que considera la creación de una conciencia empática mundial la solución para "resucitar la economía mundial y revitalizar la biosfera".<sup>58</sup>

#### CLAVES DE LA EMPATÍA

Habla en términos que interesen Identifícate con la gente Haz participar al público en tu discurso	Demuestra humildad Escucha de verdad
--	---



Imaginemos un diálogo entre dos oradores que se respetan y asienten al otro aunque defiendan tesis contrarias. Uno defiende un vaso de cristal; su nombre es Doña Cristina. El otro, uno de plástico; su nombre, señor Plasencia.

- Cristina: "Me encantaría darle la razón, señor Plasencia, pero su vaso se dobla entre los dedos. Mire".
- El señor Plasencia asiente y contesta que efectivamente no es rígido, pero que si se rompe no es peligroso. "¿Le ha ocurrido alguna vez que un vaso de cristal estalle entre sus manos ante un cambio de temperatura?", dice.
- Cristina replica que el vaso de plástico no es peligroso para los hombres, pero sí para el medio ambiente.
- El señor Plasencia afirma que los vasos de plástico son separados y reciclados, mientras que un vaso de cristal requiere el uso de agua para poder ser reutilizado.

Los dos oradores han realizado una escucha activa de Carl Rogers, asintiendo y concluyendo lo dicho puntualmente. Todo lo contrario a una mesa de debate de crónica rosa donde triunfan los que interrumpen y no reconocen la opinión del otro, básicamente porque no escuchan.

<sup>58</sup> Rifkin, Jeremy, "La civilización empática", *El País*, viernes, 19 de marzo de 2010.

Opinión de otro hablante/ pregunta	→ Suma (Puente)	Opinión de otro hablante/ pregunta	→ Suma (Puente)	Opinión de otro hablante/ pregunta
---------------------------------------	-----------------------	---------------------------------------	-----------------------	---------------------------------------

Fuente: Studer, p. 56.

Pero no solo se escucha por el oído, también por la vista (si en una conferencia mi auditorio se mueve en las sillas); también por tacto (si a un interlocutor nervioso le sudan las manos); y por el sexto sentido, el que a veces ayuda a sacar un titular, un eslogan o un lema (quizás sea el sentido del olfato) o el que me ayuda a reconducir mi discurso porque siento que la cosa no funciona, el que ayuda a solucionar una situación problemática o a conectar mejor con el patio de butacas.

## UN ORADOR ES ÉTICO

Recapitulemos. El buen orador está preparado en conocimientos que expresa con un lenguaje adecuado y lo pronuncia con sus pausas. En sus discursos convence. Está seguro de que va a triunfar. Lo conseguirá si siempre es empático y si se pone en el lugar del otro; sin embargo, nada tendría sentido si a la receta de cualidades o aptitudes y actitud para aprender, no se suma otro ingrediente para que el busto parlante se convierta en un mago de la comunicación oral y no es otra que la “causa justa” de Quintiliano, la ética, la verdad, la ausencia de falsedad en nuestras palabras. Es decir, *Ubi iniusta causa est, ibi rhetorica non est*, “Donde hay una causa injusta, no se halla la retórica”. Defender un discurso insostenible es complicado por no imposible.

Burgué, Díaz y Pato afirman que para potenciar la credibilidad existen seis rasgos positivos a potenciar: coherencia, honestidad, consistencia, persistencia, fiabilidad y proximidad.

**Comunicación sostenible, Editorial Universidad Pontificia de Comillas, 2010**

Un buen orador está formado, confía en sí mismo, resulta simpático, sabe comunicar y además no miente. Prudencia, virtud y benevolencia. Estas eran las tres cualidades o condiciones de un buen orador según Aristóteles. Lo anunció hace más de 2.400 años y sigue vigente. El modelo del perfecto orador es aquel que habla de lo que sabe y lo que no, lo aprende; prepara lo que quiere

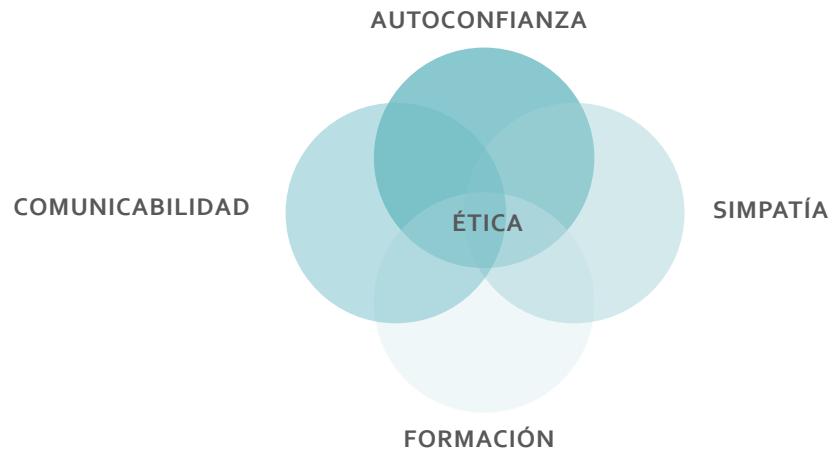


decir, cuida el lenguaje a la hora de expresarlo, se sirve de medios auxiliares y todo lo hace con una exquisita naturalidad. Y con brevedad.

### **Fidel Castro, un genio de la oratoria**

Es considerado por los expertos como un hombre de acción y de pensamiento. Acumula abundantes conocimientos sobre agricultura, medicina, economía, electrónica, recursos energéticos y otras materias. Quizás por eso sus discursos son tan extensos. Podía hablar horas y horas basándose en discursos escritos o totalmente improvisados.

Sin embargo, también era capaz de formular frases tan conceptuales que se convierten en ideas con fuerza como "hasta la victoria siempre", "la bicicleta es el invento más revolucionario: no tiene marcha atrás" o "resistir, resistir, resistir". Son breves, comprensibles por todos, directas y con significado en función de quien las diga.



Fuente: Elaboración propia sobre idea original de Luís Puchol, en *Hablar en público, Nuevas Técnicas y recursos para influir a una audiencia en cualquier circunstancia*.

## EL ORADOR ES HUMANO

Insistimos en que para convertirnos en un buen orador no hace falta ser un superhéroe de Marvel. De hecho para que un orador triunfe tiene que ser humano. “Me gustaría hablarles durante unos momentos no como candidato a la presidencia sino como ciudadano, como padre, en realidad como abuelo”. (Declaraciones de Ronald Regan recogidas por *The New York Times*, el 20 de octubre de 1980). O el senador Edgard Kennedy: “Recordando a Jack, recordamos lo mejor de nuestro país y de nosotros mismos”, dijo mientras inauguraba una institución en honor de su hermano. (*The New York Times*, 23 de octubre de 1980).

Tres décadas después, Obama, el presidente americano que igualó en cifras de popularidad a Reagan, se presentaba ante los estadounidenses como un americano más, pero de raíces multiculturales, de familia desestructurada por un divorcio, fumador con ganas de dejarlo y que asumía errores cometidos del pasado.

El orador es humano en sus palabras, pero también en sus imágenes. Esperemos que unos pies de fotos estimulen sus recuerdos. Pie de foto 1: El presidente de la República Francesa, Nicolas Sarkozy, pasea con la actriz Carla Bruni por Egipto. Pie de foto 2: El presidente de la República Francesa, junto a Carla Bruni y el hijo de esta en Petra. Pie de foto 3: La familia Obama y el presidente José Luis Rodríguez Zapatero posan junto a sus hijas en la Casa Blanca. Pie de foto 4: Evo Morales, presidente de Bolivia, viste una chompa de rayas en su visita oficial a España. Pie de foto 5: Los príncipes de Asturias y sus hijas de vacaciones en Mallorca. Ellos como nosotros son gobernantes humanos y cercanos.

Los buenos discursos se asientan sobre algo más que un conocimiento profundo de la cuestión que se trata; el orador eficaz se sostiene sobre una preparación para la que se necesitan años de conocimiento. El buen comunicador oral no es un sujeto que únicamente mire el mundo desde su particular perspectiva: no hay nada tan desagradable como los conversadores que solo saben hablar de una cosa. El buen comunicador debe prepararse para disertar sobre algo concreto y ser un experto en aquello a lo que se refiere; pero sobre todo, debe poseer una amplia cultura general, es decir, tener una visión panorámica de la vida. El buen comunicador ha de ser, en definitiva, un humanista: un experto en humanidad.<sup>59</sup>

<sup>59</sup> Merayo, A., *op. cit.*, 2004, p. 70.



## UN ORADOR A VECES ES UN LÍDER

Ser un buen orador es saber sintetizar, es dar un titular claro y preciso, simplificar informaciones arduas. Para ser orador completo hay que serlo cuando tenemos canales mediáticos, pero también en las distancias cortas, en el *tú a tú*. Del Rey Morató distingue entre personalización y carisma: “hay líderes con características peculiares, con indudable personalidad —decimos de ellos que tienen carisma—, y hay la personalización, que es una técnica periodística para informar y conseguir inteligibilidad para esa información. Podemos decir que la personalización pertenece al relato periodístico y que el carisma tiene que ver con el personaje político. La primera, como técnica que es, es intercambiable, ajena al personaje, aunque termine afectándole. La segunda es personal e intransferible”.<sup>60</sup>

Un buen orador es a veces un buen líder, que según la sociometría de Payne se llama “astro” o “eminencia gris”. Son esos a los que todos quieren y siguen y que matan por una foto junto a él. Así ocurrió con Obama, con quien otros líderes buscaron hacerse la foto, coincidieran con su posicionamiento ideológico o no. Algunos de ellos fueron el primer ministro italiano Silvio Berlusconi; el presidente de la República Francesa Nicolas Sarkozy o la canciller alemana Angela Merkel. Un caso completamente distinto a lo que observamos ahora ante la antipatía que ha causado Donald Trump en la comunidad internacional, como lo atestigua su encuentro con el presidente francés Emmanuel Macron y el fuerte apretón de manos que circuló en las redes; o las discusiones que el estadounidense ha sostenido vía Twitter ante las críticas que le formuló la primera ministra del Reino Unido, Theresa May.

Ser líder “no es casual. Ni depende del azar, sino de varios aspectos del grupo y de sus circunstancias, una de las variables más significativas es su participación dentro del grupo: intensidad de su participación, cantidad, facilidad para la comunicación que le proporciona ocasión para demostrar sus conocimientos y habilidades. Cuanta más participación e intensidad, más probabilidades de ser líder. A esto hay que añadir las características personales”.<sup>61</sup> Antes los hombres tenían más posibilidades de ser líderes, ahora las mujeres, igual de exitosas y competentes, pueden ostentar la misma capacidad de liderazgo. Las hermanas Koplowitz; la directiva Amparo Moraleda o la primera dama Michelle Obama son algunos ejemplos.

El político sudafricano Nelson Mandela también fue un líder. En concreto es de los más valorados. Tanto que la fecha de su cumpleaños, el 18 de julio, ha sido declarada por la Asamblea de las Naciones Unidas Día Internacional Mandela por la Lucha de las Libertades. Madiba, su nombre en la tribu thembu, significa guerrero, mártir, diplomático y estadista.

<sup>60</sup> Del Rey Morató, J., *op. cit.*, 2007, p. 233.

<sup>61</sup> Cáceres, M. D., *op. cit.*, 2003, p. 74.



## UN LÍDER

Da el primer paso, pero espera que su equipo le siga.  
Tiene cerca a sus amigos y a sus enemigos también, les conoce y aprende de ellos.  
Sonríe y rectifica si se ha equivocado.

Los líderes del futuro, los que vienen, serán flexibles, abiertos, ágiles y sobre todo con una desarrollada inteligencia emocional. Parece que el *coaching* se convierte en 2010 en una herramienta para potenciar habilidades en el líder: su capacidad de escucha mejora, su capacidad de preguntar también, y, además, posibilita la aparición de visiones compartidas y de alianzas eficaces. ¿Les suena algo a empatía?

Según Vallejo Nájera, hay dos tipos de personas que “deslumbran”, el que “tiene exceso de facultades que las emplea sin medida”, cansando a su interlocutor, o al que “interesa imitar”. A este último lo define como “una persona mucho más discreta, cuenta el chiste o la anécdota, o hace el alarde de información o de cultura que le han solicitado, pero después deja cortésmente el turno a los demás. Deslumbra pero nunca agobia. Acapara la atención cuando se lo solicitan, y lo hace de un modo grato”.<sup>62</sup>

Los oradores se pueden clasificar también en comprensibles o incomprensibles, en claros o confusos. Estos últimos son aquellos que no han seguido el decálogo del anterior capítulo. Pero todo se consigue. Demóstenes era tartamudo y se consolidó como uno de los grandes oradores de la Antigüedad.

Ahora es su turno: Detalle sus cualidades positivas como orador y los aspectos que considere que debe mejorar, así como las soluciones para conseguirlo. Vamos a auto auditarnos, realizarnos un DAFO, es decir, un análisis de las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades.



<sup>62</sup> Vallejo-Nájera, J. A., *op. cit.*, 1998, p. 22.

Este cuadro le puede servir como plantilla.

Cualidades positivas/Aptitudes Fortalezas y oportunidades	Aspectos para mejorar Puntos débiles Debilidades y amenazas	Soluciones para puntos débiles



## 2.4 Dificultades a las que se enfrenta. Meteduras de pata y soluciones posibles

Su acento regional artesiano, su voz aguda, monótona, su escasa estatura y delgadez, sus gafas y sus gestos bruscos no le impidieron pasar a las páginas de la historia como uno de los mejores oradores de la historia contemporánea. Robespierre hundía su nariz en sus escritos, ejecutados con pausas frecuentes, trabajados y de una perfección meticulosa. Era consciente de sus dificultades en la técnica oratoria, procuraba vencerlas. Nosotros también podemos.

Nelson Mandela propuso rebajar la edad de voto de los sudafricanos a los 14 años, Felipe González se negó a entrar en la OTAN y después cambió su mensaje. ¿Recuerda el debate entre Zapatero y Rajoy, el primero interrumpiendo al candidato popular y el segundo con el cierre de la niña española del futuro?, ¿y a un Bill Clinton apesadumbrado por una becaria llamada Lewinsky, pidiendo disculpas a la que después sería una feroz contrincante de Obama, Hillary, y a una nación que aun así le consideró uno de los presidentes salientes más populares después de la Segunda Guerra Mundial?

Todos nos equivocamos, a todos se nos traba la lengua, a todos nos pueden tomar una fotografía indiscreta. Al congresista bostezando, los escaños vacíos, al que hurga en internet en una página poco decorosa. Al que se equivoca fichando a un subordinado con delito fiscal. Hasta el Rey Mago del mundo que recibe 20,000 cartas diarias, se equivoca. Ese fue Obama confiando en un Tom Daschle, senador demócrata que renunció a su cargo por un presunto fraude contra el fisco.

Todos podemos ser sorprendidos. Con lo cual, un consejo del sabio Séneca: "No hay nadie menos afortunado que el hombre a quien la adversidad olvida, pues no tiene oportunidad de ponerse a prueba". Movernos en el reto, en la dificultad, nos curte como oradores.

Todos tenemos nuestros espacios cómodos. Esos temas de los que nos resulta fácil hablar, las salas conocidas de alguna que otra conferencia o las audiencias más o menos afines en la forma de pensar. Pero, ¿qué ocurre cuando desconocemos el tema, la audiencia o el contexto?

Lo desconocido a veces es temido. Trabajando en estas zonas peligrosas, acostumbrarnos a una cámara que graba, a un micrófono que amplifica nuestra voz o a una grabadora con el botón de REC en rojo es crecer como orador.



## DIFICULTADES SOCIALES

Las dificultades pueden ser intelectuales, físicas, sociológicas o residir en el otro, es decir, en el auditorio. Las dificultades de comunicación dependerán del grado de incompatibilidad entre el discurso y las opiniones del público, de la autoridad del orador y de la aceptación que la audiencia le otorgue. También influirá el grado de importancia que el asunto tenga para el número de butacas, del esfuerzo que suponga asumirlo y de las ventajas que puede obtener de lo que se le ofrece.

## INTELECTUALES

De las más fáciles de solventar quizás sean las dificultades intelectuales. La falta de conocimientos del emisor y la escasez de originalidad pueden tener fácil solución, al igual que la mala competencia lingüística. La falta de empatía y asertividad también tienen que ser trabajadas. ¿O es que resulta fácil contener los nervios y no caer en el insulto cuando alguien te raya el coche?

70

## SOCIALES: NERVIOS, PÁNICO Y TIMIDEZ

Dicen que Demóstenes era tartamudo y logró corregirlo hace aproximadamente 2,400 años. Hoy, con el avance de la psicología, logopedia y diferentes disciplinas es más fácil vencer una disfemia, una dicción no del todo correcta o un ritmo en el discurso más rápido de lo habitual (aceleración) o la falta de fuelle. Sudores, palpitaciones, sonrojos, taquicardias, garganta seca, agarrotamientos musculares, voz y manos temblorosas son síntomas físicos de otras dificultades: las sociológicas.

*La primera vez que hablé en público era el hombre más desdichado del mundo.  
No es metáfora, sino la pura verdad, que la lengua se me pegó al paladar; y al principio,  
apenas podía articular palabra.*

**Lloyd George**

Los nervios y el miedo son democráticos. Afectan a todos pero en diferentes niveles. Mientras el miedo está relacionado con los otros, con el terror a mostrarse ante el riesgo de hacer el ridículo, los nervios suelen estar relacionados con el cambio de contexto.

Tanto los nervios como el miedo convertido en pánico se pueden traducir en el temido *black out*. Una enseñanza que viene como anillo al dedo en estos casos: el público, que tolera las pausas de hasta siete segundos, no sabe cómo continúa su discurso.

¿Y el que es tímido? El título *Cómo vencer la timidez*, de Jonathan Cheek, es su medicina. Aboga por reconocerlo, determinar sus síntomas —taquicardias, ansiedad, tics, tartamudeos, sequedad, sonrojo— y encauzar toda esa cantidad de energía provocada por los nervios en incrementar la seguridad en sí mismos.

### Gandhi sufría una timidez enfermiza y la superó.

¿Y al que se le seca la boca? No tome agua. Si ya lo ha hecho o lo hizo momentos antes de su intervención ya es demasiado tarde. Antes de tomar la palabra, es preferible tomar algo caliente. A lo largo de la intervención, para evitar la sequedad, fuerce la articulación de las palabras.



#### EVITE SITUACIONES INCÓMODAS Y CALME LOS NERVIOS. MONITORIZANDO UNA CONFERENCIA QUE SE IMPARTIRÁ A LAS 11 A.M.

##### Años de conocimiento

- 1º Semanas antes: Comenzar a preparar el tema. Necesita tiempo para ser madurado.
- 2º Días antes: Aprender de memoria el principio y el final del discurso.
- 3º 11 p.m. – 8 a.m. de la noche anterior. Duerma las horas de sueño necesarias.
- 4º 9 a.m. Comer algo ligero dos horas antes de la exposición.
- 5º 10- 10.45 a.m.

- Llegar con suficiente tiempo al lugar para familiarizarnos con él. Localizar dónde da más la luz en la sala. Colocarnos bajo ella
- Ensayar el manejo de los apoyos
- Aprovechar las conversaciones previas para hablar del objeto de la charla
- Ir al baño antes para evitar emergencias
- Subir dos tramos de escalera antes de la charla o mover las manos de forma inversa

6º 11 a.m. Preséntese para demostrar que merece la pena ser escuchado. Hay que ganarse el derecho a hablar.

Ya es la hora...

Si no se controlan los nervios ni el miedo, no hay que preocuparse. Se trata de mecanismos de defensa que nos ayudan a ofrecer una rápida respuesta, a prever el riesgo, a estar alerta. Estamos más enérgicos. Podemos resultar hasta más convincentes, y reaccionamos más rápido ante un imprevisto. Un último intento: respire, póngase de pie, suba esa barbilla y sonría...

## 2.5 Los errores imperdonables

**No hay camino para la verdad, la verdad es el camino.**  
**Mahatma Gandhi.**

La audiencia puede perdonar prácticamente todo. Perdona que se nos vaya el santo al cielo, que leyendo nos saltemos una línea, que se nos traspapelen los folios, que se nos seque la garganta o que nos tiemblen las manos.

El auditorio perdoná hasta los términos con mucho contenido pero que, pervertidos, cambian de significado en función del posicionamiento del emisor. Un orador muchas veces delata su intención simplemente eligiendo un sustantivo u otro. Se trata de una sutil *petitio principii*: lo que se quiere probar se introduce ya en la palabra, en la denominación, de donde se deriva con un simple juicio analítico. Lo que uno llama mantener la seguridad de una persona, ponerla en custodia, su adversario lo llama encarcelarla [...]. Fervor religioso-fanatismo; paso en falso o escapada-adulterio; expresión equívoca-obscenidad; desequilibrio económico-bancarrota”.<sup>63</sup>

Lo que no nos perdonan es una mentira, y menos si viene de una persona arrogante, hipócrita y altiva. Eso no se perdoná. Tampoco se es condescendiente con el aburrimiento ni con el egocentrismo. Vallejo-Nájera: “El público tolera bien los defectos de torpeza oratoria, la timidez, los lapsus [...] Hay dos cosas que no perdoná: la antipatía y el aburrimiento. Moraleja: no sea ni hosco ni pesado”.<sup>64</sup>

Las palabras son intencionadas. Se encuadran dentro de otro mensaje, el del orador, quien las llena de intencionalidad.

<sup>63</sup> Schopenhauer, A., *El arte de tener razón*, Madrid, Alianza editorial, 2004, pp. 42 y 43.

<sup>64</sup> Vallejo-Nájera, J.A., *op. cit.*, 1998, p. 41.

Desafortunadamente en política y en comunicación empresarial ya no se comunican pensamientos. Ahora se insinúan ideas y se coloca un colchón debajo de los asuntos que resultan más peliagudos. La crisis no es crisis, es *desaceleración económica*. La huelga es un *conflicto laboral*. La privatización es *externalización de servicios*. Dominar la lengua es dominar la realidad. Las propagandas propician un lenguaje banal y los totalitarismos siempre se han caracterizado por la tergiversación del lenguaje para ceñirlo a sus intereses.

## 2.6 El gesto y la postura en la comunicación oral. La comunicación no verbal. Coherencia e incoherencias comunicativas en la *actio*<sup>65</sup>



A todos estos movimientos debe acompañar el gesto; no el gesto escénico que expresa cada palabra, sino el que declara, no por demostración, sino por significación, la totalidad de la idea. La inflexión del cuerpo ha de ser fuerte y varonil, no como la de los histriones en la escena, sino como la del que se prepara a las armas o a la palestra. Las manos deben seguir con los dedos los movimientos de las palabras, pero no expresarlas; el brazo ha de estar levantado como para lanzar el rayo de la elocuencia; se han de dar golpes con el pie en la tierra, al comienzo o al fin de la disputa. Pero en el rostro consiste todo, y en él, lo principal son los ojos; y esto lo entendían bien nuestros mayores, que no aplaudían mucho a ningún actor con máscara, aunque fuese el mismo Roscio. El alma es la que inspira la acción; el rostro es el espejo del alma; sus intérpretes son los ojos; sólo ellos pueden hacer tantos movimientos y cambios cuantas son las pasiones del alma, y no hay nadie que lo consiga mirando siempre a un mismo objeto (Cicerón).<sup>66</sup>

<sup>65</sup> Hay dos libros de la bibliografía que tratan por extenso el tema de los gestos y, de forma general, la comunicación no verbal y a ellos nos remitimos para ampliar la información: Alcoba, S., *La oralización*, Barcelona, Ariel Practicum, 1999; y Studer, J., *Oratoria: El arte de hablar, disertar, convencer*, 3<sup>a</sup> ed. esp., Madrid, El Drac, 1999.

<sup>66</sup> CIC. de orat. 3, 59, 220; RHET. Her. 3, 15, 26; QVINT. inst. 1, 10, 26.

## DEFINICIÓN Y CONCEPTO DE REPRESENTACIÓN ORATORIA. EL ACTOR QUE TODOS LLEVAMOS DENTRO. INTRODUCCIÓN A LA VOZ Y LOS GESTOS

La representación o *actio* es la última de las etapas que el orador debe llevar a cabo según los preceptos de la retórica. Consiste en la realización del discurso mediante la voz y los gestos que la acompañan: el control de la voz y del cuerpo entero de manera acorde con el valor de las ideas y palabras.<sup>67</sup> Los antiguos maestros de retórica denunciaban ya la escasa importancia que se le concedía a tan esencial cualidad del orador. En el proceso de comunicación participa la persona entera. Junto con el lenguaje, el cuerpo, la ropa, la gesticulación o las miradas, puede comunicar desde un estado de ánimo hasta una forma de ser. Estudios de comunicación dicen que en una conversación normal, más del 50% de la información se transmite por medio del cuerpo.

A todo esto ha de añadirse la acción, la verdadera reina del discurso: sin ella no puede haber orador perfecto, y con ella un orador mediano vencerá a los más insignes.  
**Cicerón.**<sup>68</sup>

74

Es el momento de poner en práctica todo lo que hemos elaborado en las anteriores etapas del discurso y debemos hacerlo de nuevo eficazmente: si nuestro atuendo desdice o desentonan, si nos movemos demasiado o hacemos gestos con las manos que despistan al auditorio, si no controlamos la vergüenza o la timidez, o por el contrario, si pecamos de excesivamente prepotentes, orgullosos o graciosos por escapar de una pose huidiza, si no miramos al público, si perdemos los papeles y nos quedamos en blanco... todo el discurso, por muy elaborado y brillante que sea, se deshace en la tribuna.

### EL ACTOR QUE TODOS LLEVAMOS DENTRO

Existe una estrecha relación entre la *actio* retórica y la actividad desempeñada por los actores profesionales, quizás algo más histriónica y exagerada; sirve, no obstante, de modelo en muchos casos para entender el sentido y la necesidad de la expresión corporal como complemento

<sup>67</sup> CIC. inv. 1, 7, 9; también RHET. Her. 3, 11, 19; QVINT. inst. 11, 3, 1-184; CIC. de orat. 3, 56, 213-3, 61, 227; CIC. orat. 54-60; RHET. Her. 3, 11, 19-3, 26, 28; H. Lausberg (1975) § 1091.

<sup>68</sup> CIC. de orat. 2, 56, 213; también RHET. Her. 3, 11, 19.

necesario en la pronunciación del discurso.<sup>69</sup> Es el momento de sacar el actor que todos llevamos dentro, de vencer el miedo escénico y movernos con naturalidad ante el auditorio.

Puede que este consejo resulte complicado para muchos, pero es que la solución para ser eficaz también en la representación se encuentra en la práctica continua y en la preparación. No es necesario tener dotes dramáticas, aunque desde luego ayudan, sino prever cómo vamos a actuar nosotros, cómo vamos a desenvolvernos para resultar más persuasivos: sería un error dejar a la improvisación lo que hemos preparado con tanto esmero y dedicación. Ante todo, se recomienda la naturalidad, actuar tal y como somos, sin pretender aparentar.

El dominio de la *actio* supone un paso decisivo en orden a la persuasión, porque si la forma de moverse o el semblante no se corresponde con las palabras, si decimos con alegría cosas tristes y afirmamos algunas cosas con ademán de negarlas, no solamente perderán su autoridad las palabras, sino que se harán increíbles.<sup>70</sup>

Aristóteles relaciona el dominio de los gestos con el talante del orador, y, por tanto, con una parte de las pruebas éticas capaces de persuadir casi sin otro argumento. Porque es cierto que a veces creemos más a quien habla con sinceridad que con palabras persuasivas.

Se persuade por el talante, cuando el discurso es dicho de tal forma que hace al orador digno de crédito. Porque a las personas honradas las creemos más y con mayor rapidez, en general en todas las cosas, pero, desde luego, completamente en aquellas en que no cabe la exactitud, sino que se prestan a duda; si bien es preciso que también esto acon-  
tezca por obra del discurso y no por tener prejuicado cómo es el que habla (Aristóteles).<sup>71</sup>

## INTRODUCCIÓN A LA VOZ Y LOS GESTOS

La puesta en escena sigue teniendo en la actualidad mucha importancia: una buena idea, mal interpretada, puede no lograr el objetivo que perseguía. La elección de los gestos, de las voces y de la representación en general debe sintetizarse en unos pocos consejos prácticos que ayuden a enfrentarse ante un auditorio y transformar el discurso mismo en un recurso elocutivo del lenguaje

<sup>69</sup> CIC. de orat. 1, 5, 18; Cf. Et. Arist. Poet. 1462a; Arist. Rhet. 1404a20.

<sup>70</sup> QVINT. inst. 11, 3, 1; RHET. Her. 3, 11, 19.

<sup>71</sup> Arist. Rhet. 1356a5.



no verbal.<sup>72</sup> La misma preceptiva encuadra la *actio* dentro de la *elocutio*: la representación es la capacidad de regular de manera agradable la voz, el rostro y los gestos.<sup>73</sup>

El estudio de la *pronuntiatio* abarca, pues, dos partes: la voz y el movimiento. En cuanto al primero, el principal consejo es el ejercicio para que se nos oiga bien, con el volumen adecuado, con o sin micrófono; firmeza en la voz, que no nos tiemble, ni acudamos a constantes “muletillas”, ni se nos reseque en exceso la garganta; que seamos capaces de variar el tono para evitar la monotonía, expresando adecuadamente la sorpresa y el miedo, la alegría y el dolor.

Las cualidades de la voz tienen unas características propias que se logran mediante la técnica y el ejercicio. Son tres: volumen, firmeza y flexibilidad. El volumen de la voz es en principio un don de la naturaleza; el ejercicio permite aumentarlo algo pero fundamentalmente sirve para conservarlo. La firmeza de la voz se consigue fundamentalmente con el cuidado; la práctica de la declamación la aumenta un poco pero, sobre todo, la conserva. La flexibilidad de la voz, esto es, la capacidad de variar a nuestra voluntad la entonación de la voz, se logrará fundamentalmente con la práctica de la declamación.<sup>74</sup>

76

En cuanto al cuerpo, importa el movimiento de las manos, la postura de la cabeza, los ojos y el cuerpo entero que debe reflejar una actitud receptiva y amable, ya sea de pie o sentado.

## IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL. GESTOS CONVENCIONALES.

### LOSTICS. LA NATURALIDAD. COHERENCIA ENTRE EL LENGUAJE VERBAL Y NO VERBAL

Como es lógico, nosotros vamos a estudiar el lenguaje de los gestos en nuestro ámbito, la cultura occidental. En Japón no es de mala educación escuchar con los ojos cerrados, porque, según ellos es más fácil concentrarse. En los países del Este de Europa al camarero no se le llama levantando el dedo índice, ni mucho menos con un chis-chis sonoro, sería de muy mala educación. Levantar el pulgar y cerrar el puño lo entendemos como signo positivo, en China no. O señalarse en el pecho para confirmar que se refiere a uno mismo, en China y Taiwán lo hacen señalándose la nariz. En la India se afirma moviendo la cabeza de un lado a otro, lo que aquí es una negación.

<sup>72</sup> QVINT. inst. 1, 10, 23.

<sup>73</sup> RHET. Her. 1, 2, 3.

<sup>74</sup> RHET. Her. 3, 11, 19. Otros autores CIC. de orat. 3, 56, 216; QVINT. inst. 1, 10, 25.

## LOS TICS

Dentro del ámbito occidental, abordamos primero aquellos gestos que se repiten constantemente, sin que estén relacionados con la situación de comunicación, y reciben el nombre de tics. Son gestos inconscientes que pueden distraer o molestar, e incluso, si son muy frecuentes, irritan. Por lo tanto, primer mensaje: abandonar los tics, empezar por los errores. Comerse las uñas, ajustarse la falda o los pantalones, atusarse el pelo, rascarse la nariz o la barba; son gestos inconscientes que no deben ser frecuentes.

Hay que detectarlos para erradicarlos. Las dos formas tradicionales para conseguirlo son: o que una persona allegada nos lo haga saber o que nos graben en video de manera que cuando nos veamos a nosotros mismos nos salten a la vista.

## NATURALIDAD

Segundo mensaje: naturalidad. ¡Atención!, ¡el cuerpo no miente! Hay que mostrarse tal como se es. Se pueden adquirir los gestos que encajan con la propia personalidad, pero queda muy mal la artificiosidad: así, por ejemplo, a la hora de preparar un discurso, no se deben anotar los gestos que hay que hacer, porque llegarían tarde y parecería una película mal doblada. Los gestos han de ser los normales en nuestra forma de ser, y si de natural no le salen gestos, hay que forzar un poco, pero nunca exagerar el gesto, quedaría teatral.



## COHERENCIA ENTRE EL LENGUAJE VERBAL Y NO VERBAL

Cuando las señales verbales y no verbales son contradictorias entre sí, la gente se fía más del mensaje no verbal.

La palabra y la gesticulación forman siempre una unidad. Si el público nota una contradicción entre ambos, se sentirá desconcertado, porque el mensaje no es claro y terminará sin captar bien el contenido del discurso o inclinándose a aceptar el lenguaje del cuerpo por encima del de las palabras.

Si al comienzo del discurso, el oyente escucha “me alegro de poder estar hoy con ustedes”, al mismo tiempo que el orador da un paso atrás y mira al suelo o a la ventana, lo que capta el auditorio es que está nervioso y las palabras son un tópico. Ya que solo las palabras pueden mentir, el cuerpo no.

## EL MOVIMIENTO DEL CUERPO, LAS MANOS, LA MIRADA. FOCALIZACIÓN Y CAPACIDAD EXPRESIVA

La mirada al auditorio debe repartirse en diversos puntos de la sala. El contacto ocular con el público tiene su función: manifestar la intención comunicativa, además de recoger información sobre el nivel de atención. Mejora la comprensión y seguimiento del auditorio, por medio de la captación de las posturas del auditorio, gesticulación facial y la mirada de los oyentes. Solo con mirar a la cara al público logramos algo más de interés por su parte.

El típico contraejemplo sería el del conferenciante que habla para sí mismo o fija su mirada en algún punto abstracto (la mirada de “las mil millas”). Esta actitud facilita el cansancio y la falta de concentración.

Las personas que sintonizan tienden a reflejarse en las posturas, en los gestos y el contacto visual.

## EL GESTO FACIAL

Su función es enfatizar (junto con las manos) algunos aspectos del discurso o concretar o matizar su significado. Los recursos más eficaces, por ser a los que se presta mayor atención, son las cejas junto con la boca.

El movimiento de cejas es muy comunicativo por encontrarse cerca de los ojos y por su contraste con el color de la piel. Lo habitual para llamar la atención en algún aspecto es generar gestos arrítmicos, que contrasten con el gesto habitual.

Así, si decimos “esto es muy importante”, mientras se señala con el dedo y se levantan las cejas, estamos captando la atención y producimos énfasis. El mismo efecto, con algo más de intensidad, se obtendría si señalamos mientras se frunce el ceño al tiempo que ponemos cara seria. En el caso de que

a uno le cueste especialmente la expresividad, debe hacerlo más delicadamente para que no parezca artificial. Este tipo de gestos solo son perceptibles a corta y media distancia.

## LA POSTURA Y EL MOVIMIENTO DEL CUERPO

El cuerpo debe aparecer relajado y natural. Cuando estamos de pie el peso del cuerpo descansa proporcionalmente sobre ambas piernas. Doble un poco las rodillas. Hombros sueltos: ni caídos ni exageradamente alzados. El cuerpo no debe buscar apoyos ni en las esquinas ni en la mesa. A ser posible, el público debe poder ver la totalidad del cuerpo. Los brazos sueltos (pero no colgando) a lo largo del tronco, que es la forma más cómoda para realizar los gestos: entre la cintura y los hombros. Las manos tienden a estar visibles: ni en los bolsillos, ni a la espalda (aunque podría emplearse para dar la impresión de espera o reflexión), ni debajo de la mesa. Tampoco doble las manos ni las cruce a la altura del pecho o del sexo, porque esta es una forma de mostrar que se está a la defensiva y que se pretende conservar o aumentar la distancia.

Si está sentado, el cuerpo se dirige ligeramente hacia el interlocutor. No cruce los brazos, pues también es señal de estar a la defensiva. Si está de pie, no comience a dar vueltas sobre el escenario como si fuera un león enjaulado. De la misma manera, no se apoye alternativamente en una y otra pierna. Intente permanecer tranquilo en un mismo sitio.

Por otro lado, hay muchos gestos que nacen de la inseguridad o de la incomodidad ante una situación embarazosa. Mantener la mano delante de la boca, mover el lápiz entre los dedos, no dejar descansar la mirada, "bailar" sobre la silla o cruzar los brazos sobre el pecho, son signos de que uno no se encuentra a sus anchas.

## LOS BRAZOS

Los movimientos de brazos y manos son muy expresivos por ser bien percibidos a media distancia. Son gestos que:

- a) Captan la atención. Como hemos dicho, la gesticulación que resulta más natural se mueve entre la cintura y los hombros. Alzar las manos al cielo resulta patético o de predicador. Debería evitarse hacer gestos por debajo de la cintura, puesto que se asocian a algo negativo u obsceno.



- b) Ayudan a la comprensión del discurso.
- c) Marcan el ritmo de la comunicación. Indican que el emisor está en proceso de transmisión y no debe ser interrumpido, mientras no se detengan o hagan gesto de que le toca al público intervenir. Las manos se mueven hacia uno mismo cuando se está exponiendo; a no ser que se dé el turno a los interlocutores, entonces se expanden hacia el público. Según la situación, la gesticulación puede ser rápida o lenta. Si se trata de una sala grande o estamos siendo grabados, los gestos tienen que ser lentos y comedidos; y viceversa, si el auditorio es pequeño, puede acelerarse el ritmo de la comunicación.
- d) Para describir (indicando el tamaño, la forma) o señalar. Como en las enumeraciones, si los dedos van marcando el número al que se refiere; lo mismo que en las partes del discurso, cuando se van enumerando al tiempo que se marca con los dedos.

Con los deícticos se tiende a gesticular. Los deícticos son aquellas palabras que dependen de la situación de comunicación para que signifiquen una cosa u otra. Por ejemplo, "aquí", "ayer", "esto", "yo", etcétera. Este tipo de palabras suele ir acompañado de gesticulación con manos, brazos o posturas; pero no es siempre necesario, porque podría caerse en la teatralidad. Es decir, no hace falta que sea lenguaje de sordos.

Cuando se habla de "un volumen grueso", puede ir acompañado del dedo índice y pulgar a cierta distancia; si se trata de "una sustancia blanda" el gesto suele ser de depresión de los dedos, haciendo ver que es moldeable; si describimos a una persona, solemos usar nuestro cuerpo para decir si es más ancho o más alto, y colocamos las manos en el lugar, o también podemos imitar el efecto de la persona sobre nosotros; etcétera.

- e) Expresión del estado interno del que habla. Los gestos abiertos son aquellos que quieren ofrecer libertad, no quieren imponer. Así, las manos hacia arriba son signo de ofrecimiento y de no ocultar nada, de amistad, o de querer mostrar algo. Lo mismo, pero intensificado sería extender los brazos a los lados.

Los gestos cerrados son, en consecuencia, los que muestran lo contrario. Si los brazos se mueven en el espacio inmediato al tórax o abdomen reflejan miedo o inseguridad, suelen ser gestos de protección (aunque esto no son matemáticas). La palma de la mano vuelta hacia abajo se asocia con poder, represión o violencia; pero también con protección, conservación y unión. También es gesto cerrado el cruzar los brazos: indica que está a la defensiva. Procure no hacerlo en las entrevistas de trabajo.



## POSICIÓN CORPORAL. EL DOMINIO DEL ESPACIO

Posición corporal: es mucho menos frecuente el cambio corporal en un discurso que el facial o el de las manos. Sin embargo, es el más llamativo a primera vista. Existen tres dimensiones comunicativas según la posición:

- *Orientación.* La dirección del mensaje. La frontalidad es, junto con la mirada al auditorio, lo que indica la intención comunicativa. Con la frontalidad se consigue la máxima transmisión acústica (en el mensaje oral) y visual (para el mensaje gestual). Si se pretende desviar la atención hacia la pizarra o el proyector, habrá que inclinarse hacia él, romper la frontalidad, pero dirigirse al oyente, nunca dar la espalda al auditorio. Ayuda, evidentemente, a la agilidad de la exposición ir variando de dirección la comunicación: pizarra, transparencias, público.
- *Inclinación.* Generalmente, la máxima verticalidad del tórax suele ser una posición neutra y, frecuentemente, tensa. Una ligera inclinación hacia delante denota implicación en la comunicación. Inclinación hacia atrás implica distanciamiento y poca atención. En cualquier caso debe primar la naturalidad bien pensada.  
En la posición de sentado, recostarse en el respaldo implica distanciamiento y poca atención, e incluso desprecio. Si, por ejemplo, alguien va al despacho y el profesor está respaldado y sigue igual cuando usted entra, normalmente es signo de que su "interrupción" ha de ser breve, para que pueda seguir con lo que estaba haciendo. Si esta posición la adoptó por cansancio o aburrimiento, entonces el significado es el mismo: no le interesa mucho lo que le va a decir.
- *Simetría.* Es complemento de las anteriores tanto en el orador como en los oyentes. Por ejemplo, no apoyarse en una tarima para hablar, ni mientras uno está de pie cruzar las piernas. La leve inclinación hacia delante suele ir unido a la simetría, y la verticalidad o la comodidad (en el asiento) implica falta de interés y falta de simetría por la necesidad de reequilibración.



La frontalidad y simetría en posición de sentado denota atención hacia el interlocutor. La leve inclinación del torso hacia delante implica ofrecimiento y predisposición a escuchar.



La falta de simetría implica dejadez, que junto con la postura recostada en la butaca, lleva a pensar que no hay intención de escuchar al interlocutor.

## VESTUARIO Y USO DE OBJETOS

Un psicólogo, que es también presidente de una universidad, preguntó a un grupo numeroso de personas qué impresión le causaban las ropa. Unánimemente, todos declararon que cuando estaban bien peinados, afeitados e impecablemente vestidos, la noción de esto, la sensación producía un efecto que, aunque difícil de precisar, era definido y muy positivo. Les aumentaba la confianza en sí mismos [...]. Tan importante es el efecto de los vestidos sobre la persona.<sup>75</sup>

“Un político es una persona pública que se debe a los ciudadanos y su imagen es el reflejo del respeto que debe sentir hacia ellos, y hacia sí mismo. Cuidar la imagen es un acto de respeto, y también es un reflejo de equilibrio personal” (Antonio Pernas).<sup>76</sup> Estas palabras del diseñador gallego sirven no solo para un político sino para cualquiera que dé la cara al público. Porque más que la ropa en sí, lo importante es la manera de llevarla y de combinarla, la congruencia del

<sup>75</sup> Carnegie, D., *Cómo hablar bien en público e influir en los hombres de negocios*, p. 196.

<sup>76</sup> Los domingos de la Voz de Galicia, 21 de marzo de 2010.

peinado, y la comodidad o incomodidad con la que se vista. Lo mejor es la corrección y que sea acorde con la imagen que queremos proyectar. La apuesta segura es la comodidad y la corrección tanto en la vestimenta como en los complementos que cada vez cuentan más, sobre todo, los tecnológicos (blackberry, ipod, ipad...).

Y si cada vez es más importante llevar el último *gadget*, también cada vez se van borrando más los estereotipos. Las diferencias en el vestido entre un representante de Izquierda Unida con uno del PP o del PSOE se van acortando. Antes se evidenciaba la ausencia de corbatas o marcas en los representantes de la Izquierda, frente a su presencia indispensable en líderes socialistas o populares. Ministras socialistas llevan bolsos de Loewe y visten trajes de Elena Benarroch, Rajoy posa en los carteles sin corbata. Todo es posible. Es posible ver a Silvio Berlusconi con una capa de lino blanco y una bandana en Cerceña y un Vladimir Putin que “sólo se deja ver en traje militar, kimono o en paños de agente secreto”.<sup>77</sup>

Más que la ropa en sí, la manera de llevarla y de combinar, congruencia del peinado, comodidad o incomodidad con que se lleve. Lo mejor es la corrección y que manifieste lo que queremos exteriorizar. Ropa correcta y cómoda.

## 2.7 Estilos de pronunciación. La voz



En la oratoria hay que echar mano de todos los registros a nuestro alcance. En primer lugar, articular bien: claridad y precisión. En segundo lugar, prestar atención a los factores que intervienen en la producción de la voz: velocidad, volumen, acentuación, altura, respiración.

El que quiera hablar bien necesita un buen oído. Están íntimamente relacionadas la calidad auditiva y la calidad fónica. Una buena voz es un buen oído, por tanto, hay que adiestrar el oído.

### VELOCIDAD Y RITMO

La velocidad media que uno va a emplear debe elegirse según el tema, la situación y los oyentes. Hay producciones orales que son de velocidad media rápida, como los informativos radiofónicos o las conversaciones familiares. Una clase en la universidad tendrá una velocidad mediana, y una conferencia ante un auditorio numeroso o un discurso festivo suelen ser más lentos.

<sup>77</sup> *La Razón*, sábado 16 de julio de 2005.

Aparte de las características propias de cada situación comunicativa, se recomienda siempre variar en la velocidad del discurso con el fin de resultar amenos y de no caer en la monotonía. Sí hay unas pocas pautas que conviene seguir: los comienzos y finales de discurso han de ser lentos para captar la atención al principio y para invitar a pensar sobre lo que se ha dicho al final, además de arrancar el aplauso final del público. Lo mismo al comienzo de cada parte de la intervención. También se suele hacer más lento cuando se llega a un momento decisivo, clave, del discurso.

Para acertar en la velocidad adecuada, lo más conveniente es entender y tener aprendido el contenido del mensaje así como transmitirlo con naturalidad, como si fuera realmente importante.

Uno de los típicos peligros para los principiantes que hay que evitar es el de hablar rápidamente y bajito, porque se está nervioso e inseguro. Tiene sentido, en cambio, hablar rápido cuando se trata de contar una anécdota o una historia, porque quiere asemejarse a la conversación familiar, más natural.

VELOCIDAD MÁS BAJA Y PRONUNCIACIÓN MÁS CLARA	
Al comienzo de un discurso: para atraer la atención del público.	Al final de un discurso: porque así se invita a pensar sobre lo que se ha dicho.

## VOLUMEN Y ACENTUACIÓN

Ha de ser tal el volumen de la voz que se puedan percibir sus palabras sin dificultad. El volumen sirve para subrayar lo que se considera importante, pero no siempre se destacan las palabras aumentando el volumen. Otra forma es, precisamente, disminuyendo el volumen en el momento clave: transmitirlo como un secreto. Algunos creen que para marcar las diferencias de las curvas de entonación es necesario gritar y, sin embargo, por ejemplo en la radio se demuestra continuamente que una voz íntima, baja y personal es la que produce mejor efecto.

Por otro lado, no se debe hablar a un volumen constante (sea elevado o bajo), porque provoca el cansancio en el auditorio. Lo mismo sucede con la velocidad y la entonación: el triunfo se lo llevará el que varíe en su justa medida.

Se destacan palabras o sílabas por una acentuación determinada: puede ser separando cada sílaba (el llamado silabeo) o dando dos acentos a una palabra (el esdrújuleo). Por ejemplo: "prío-ri-tá-ria-ménte", "én párticulár", "me opóngó ró-tún-da-ménte".



Además, es conveniente acentuar las palabras del discurso que resaltan la estructura, ya que es la manera de guiar al auditorio, es decir, que sepan en cada momento en qué parte de la exposición se encuentran:

"Pór un lado... por otro lado".

"Én pri-mér lu-gar... én se-gúndo lugár...".

"pri-mer punto... se-gundo apartádo...".

Por tanto, es conveniente subrayar con la voz las palabras clave, así se conseguirá romper con la monotonía e introducir variedad. Pronuncie ciertas palabras de manera que suenen a lo que significan, dando musicalidad:

Si habla de las "empinadas cuestas" o "la angostura de los pasos pirenaicos", hará que le cueste pronunciar las dos palabras en cursivas, porque implican dificultad. Si está contando que "la cuenca de Pamplona es *ancha y espaciosa* para el caminante", será bueno decirlo con volumen algo elevado y haciendo ver lo que es: fácil de transitar. Por otro lado, existen palabras onomatopéyicas como "retícula de pequeñas villas", que se pronuncia de forma simpática y vivaracha. En cualquier caso, no hay que caer en la excesiva teatralidad, pero sí darle significado a lo que se dice.



## ALTURA DE LA VOZ. TONO DESEABLE EN UNA INTERVENCIÓN

La entonación depende del sentido de lo que se dice. Si queremos que nos escuchen, tenemos que hablar contándolo, creyéndonoslo, eso es lo que da fuerza expresiva. Como dice Navarro Tomás en su *Manual de pronunciación española*, "la entonación es el elemento más activo e importante entre los factores que integran la naturaleza del acento de cada lengua".

La entonación está marcada primordialmente por los finales: así, los finales caídos o la cantinela, que es la musiquilla invariable o repetición enfadosa de una cadencia, deben evitarse. También el rengloneo o los finales siempre elevados (navarrismo) o el constante esdrujuleo (énfasis y acentuación en la primera sílaba de cada palabra), que aunque son formas de enfatizar, si se repiten habitualmente, además de enfatizar enfadan.

Lo idóneo es la variedad en la entonación: usar a veces el esdrujuleo, otras veces los finales elevados y otras, los caídos; pero siempre dando sentido a lo que se lee o se pronuncia, sin teatralidad, sabiendo que la naturalidad sobria, con aplomo, no cansa.

Por un lado, veamos la entonación según el tipo de voz. Las voces profundas, las que tienen una mayor caja de resonancia, atraen más, son más sugerentes. Pero, ¡cuidado! porque si no se modulan bien, en ellas llaman más la atención los fallos y se hacen más pesadas si no hay una buena realización. Son las voces de los locutores de radio que llenan, que ambientan. Estas, para no caer en la monotonía, han de saber jugar con la entonación: forzándose un poco para subir y bajar la voz a lo largo del discurso.

Por otro lado, las voces altas son más comprensibles que las profundas. Así, en una sala grande es más importante elevar la altura que el volumen de la voz. Son las voces femeninas, que suelen ser más simpáticas, pero también tienen su riesgo: hacerse irritantes si juegan demasiado con la entonación.

Otro posible peligro consiste en usar la voz triste, que es aquella que entona poco, que da poco sentido y sentimiento a lo que se dice. Si nos grabamos, comprobaremos si tenemos este defecto. Se evita forzándose a marcar más la entonación y enfatizando. Suele ir unido a la lengua perezosa, que es aquella que no vocaliza. El peligro contrario es la voz empalagosa, la que da demasiada entonación, la que exagera en la entonación.

A este respecto, muchos hablantes del español necesitamos romper las inhibiciones para actuar, entre otras razones por el miedo casi innato al ridículo. Por ejemplo, el italiano es una lengua melódica; en Italia entonan al hablar, dan ritmo a la frase; hasta cierto punto, actúan en cada conversación. Lo mismo sucede con el portugués de Brasil. En Argentina, lo hacen también con el español; pero en España o México, no nos permitimos esas fantasías. Tendemos al tono melódico seco, cortante, si bien quien consigue la modulación logra una austera elegancia.

## VOCALIZACIÓN Y ARTICULACIÓN

Articular con claridad y precisión y una buena modulación de la voz es el paso previo para poder jugar con el volumen y la entonación. Evidentemente, una deficiente pronunciación de los fonemas tiene como consecuencia la pérdida de la claridad en el mensaje, pero no hay que exagerar en la realización, ya que vocalizar muy marcadamente es desagradable, es redicho y resulta pedante. La clave es hablar bien sin que se note: ni por la vocalización, ni por los gestos, ni por la excesiva entonación: el objetivo es transmitir sensación de NATURALIDAD.



## VENCER LA “PEREZA BUCAL”

La mayor parte de las personas que tiene problemas de vocalización en realidad padecen de “pereza bucal”, es decir, falta de esfuerzo en la dicción. Si detectamos que ese es nuestro problema, un buen remedio para mejorar la vocalización será practicar el siguiente ejercicio: sujetar un bolígrafo de forma transversal en la boca, de manera que sea más difícil la dicción, y a continuación, leer varios párrafos de cualquier libro; después, quitarse el bolígrafo y volver a leerlos. De esta manera, los órganos de articulación se han desembarazado del obstáculo y comprobará que leemos con mucha mayor soltura. Sería conveniente repetir este ejercicio de vez en cuando para ir adquiriendo una correcta vocalización.

## LOS TROPIEZOS EN LA PRONUNCIACIÓN

Por otro lado, si en algún punto del discurso nos hemos trastabillado o enganchado en alguna palabra, lo mejor es pasarlo por alto y continuar, porque realmente no ha pasado nada. El público suele ser comprensivo: simplemente hemos mostrado que todos nos podemos equivocar. Si es muy llamativo, basta con pedir perdón y continuar la intervención.



## DAR SENTIDO. EL USO DEL SILENCIO Y LAS PAUSAS

No todo es vocalizar, entonar y dar ritmo, sino también dar sentido a lo que se dice. Existen voces melódicas, gratas al oído, voz bien timbrada, vocalización clara, entonación adecuada, pero que no saben lo que dicen o no les interesa lo que cuentan: no lo piensan.

Entender lo que se lee, pensar en el significado de lo que se está diciendo, habitualmente la gente oye pero no escucha: hay que hacerlo al menos por aquellos que están escuchando. Hay que enfatizar levemente algunas palabras, siempre con elegancia.

La cursiva o el entrecomiñado son marcas del discurso escrito, en el discurso oral, en cambio, existe multitud de posibilidades para resaltar el mensaje por medio de la pronunciación: silabear, acentuar cada vocal, elevar el volumen o bajarlo, subir el tono en la vocal tónica, etcétera. No conviene, de todas formas, enfatizar habitualmente: solo en algunos casos bien escogidos previamente. Para juzgar su conveniencia resulta muy recomendable ensayar en voz alta.

Otro consejo consiste en creerse lo que estamos diciendo. El factor emocional es clave para el receptor, para el éxito o el fracaso. Por ejemplo, cuando hablamos entre nuestros amigos sobre un tema que nos apasiona, vemos cómo empleamos sin dificultad todos estos recursos. Debemos aprender a usarlos también en cualquier tipo de discurso.

## LAS PAUSAS

Si un discurso no tiene pausas, lo que se pone de manifiesto es que el orador tiene nerviosismo. Hay que jugar con el silencio, que es un gran amigo. Permanecer callado es un signo de fortaleza, no de debilidad.

Muchas veces se intenta evitar cualquier silencio con muletillas o palabras de relleno: "por tanto", "es decir", "bueno", "entonces". Empleadas con moderación pueden servirnos para pensar en lo siguiente que tenemos que decir, pero su abuso resulta molesto e incómodo. Conviene, por tanto, aprender a utilizar la pausa como ventaja tanto para el emisor como para el receptor:

88

- La primera función de la pausa es dar sentido al texto.
- También delimita las partes del texto o recalca cada uno de los puntos que se van a tratar.
- Antes de la conclusión o de la frase más importante de un discurso: hace mantener el interés o la tensión o darle peso.
- Justo después de una afirmación importante, también realza y lleva a la reflexión.

## LA RESPIRACIÓN. RESPIRACIÓN DIAFRAGMÁTICA Y RELAJACIÓN, PROYECCIÓN DE LA VOZ

Es conveniente respirar por la nariz en lugar de por la boca, así se filtra, se humedece y se calienta el aire; no reseca y facilita la inspiración y lo agradecen las cuerdas vocales.

Hay que mover no solo la caja torácica, sino también la pared abdominal (la barriga), es decir, bajar el diafragma. De esta forma tomará mucho más aire y necesitará menor número de inspiraciones por minuto. Se trata de inspirar lentamente (respirar profundamente), tomando la mayor cantidad de aire que podamos, intentando expandir el estómago.

Hace falta practicar la respiración habitualmente para conseguir que, al cabo del tiempo, sea espontánea. Por ejemplo, hay muchos que respiran de forma distinta cuando están despiertos que cuando están dormidos: inconscientemente respiran mejor.

La respiración profunda decide sobre el volumen, la velocidad y la altura de la voz: si no tenemos aire no hay margen de maniobra. También resulta necesario para cantar bien, para nadar y bucear bien, para relajarse, etcétera.

#### LA ENTONACIÓN. MODALIDADES ORACIONALES. MELODÍA DE LA FRASE. LECTURA

El tono o altura puede ser agudo o grave, dependiendo de la voluntad del hablante y de los límites de sus cuerdas vocales. Cada voz puede subir o bajar alrededor de la nota central que llamamos tono medio. Cada hablante tiene su propio tono medio.

El conjunto de los tonos de las sílabas de un grupo fónico o de una frase se llama entonación. Lo importante no será el valor musical, sino el contraste entre los tonos de unas sílabas y los de otras.

Existe la entonación personal y circunstancial (matiz expresivo) y la entonación que cada lengua tiene establecida en una circunstancia (de carácter significante).

En español tenemos tres formas de entonación básicas, que después cada hablante realiza personalmente según su procedencia, su estilo, etcétera. Entonces, la forma afirmativa sería la siguiente:

Iremos al cine el martes.



La realización interrogativa tiene, a su vez, dos formas, según sea la pregunta parcial (se cuestiona sobre una parte del enunciado) o completa. Se distinguen ambas en la respuesta, porque ante la pregunta parcial se responde por una parte del enunciado, y ante una pregunta completa se responde a todo el enunciado, con un "sí" o con un "no".

En el caso de la interrogativa completa, en una entonación estándar, comienza la frase subiendo el tono en el primer acento de la primera palabra, después se mantiene a lo largo de la frase y termina con otra subida de la entonación en la última palabra.



Así, tenemos:

Interrogativa completa:

“¿Iremos al cine el martes?”



Sin embargo, en la interrogativa parcial, el comienzo es igual que en la completa, pero el final cambia porque termina bajando el tono en la última palabra.

Interrogativa parcial:

“¿Cuánto cuesta el autobús?”



En cuanto a las frases, no las construya únicamente con enunciativas, aunque sean las oraciones más frecuentes en cualquier tipo de discurso. Si dibujamos las curvas de las frases enunciativas, comprobaremos que el conjunto puede resultar monótono al oído:

*Si queremos construir una casa, no lo haremos con un solo tipo de material y siempre en la misma posición, pues sería una vivienda muy poco original.*

Procure combinar las enunciativas con las interrogativas y exclamativas, lo que dará más colorido a la frase:

*Si queremos construir una casa, ¿lo haremos con un solo tipo de material y siempre en la misma posición? ¡sería una vivienda muy poco original!*



## 3. EL MENSAJE

### 3.1 Los distintos géneros oratorios, diferentes tipos de intervención según las finalidades: entretenir, informar, persuadir.

#### Características de cada género

La función del orador se desarrollaba en tres clases de materias: el género demostrativo, el deliberativo y el judicial. El demostrativo es el que se emplea en alabanza o censura de alguna persona determinada; el deliberativo, reservado a la discusión de cuestiones políticas, se usa para expresar opiniones; el judicial, usado en los tribunales, implica la acusación y defensa, o bien la demanda y la réplica. Y en mi opinión al menos, son a estos tres géneros a los que se reduce el arte.

Cicerón.



GÉNERO	EPIDÍCTICO O DEMOSTRATIVO	DELIBERATIVO O POLÍTICO	JUDICIAL
Características	La alabanza El vituperio Busca agradar o censurar y recoger un aplauso	Lo conveniente y lo perjudicial respecto a una acción futura	Lo justo Lo injusto respecto a una acción pasada
¿A quién se dirige?	<i>Pathos</i> Emoción que se consigue en el auditorio	<i>Ethos</i> Ética del orador	<i>Logos</i> La razón, el razonamiento
¿Qué tiempo verbal usa?	Pasado	Futuro	Pasado
Ejemplos	Un brindis en una boda o un mitin	Una llamada al voto en el cierre de un debate	Un discurso de un fiscal

Fuente: Elaboración propia sobre los géneros aristotélicos retomados después por Cicerón.

El resultado de la clasificación genérica es un útil repertorio para preparar discursos deliberativos, judiciales o laudatorios, si pretendemos convencer a un juez, a una asamblea o sencillamente alabar a alguien. Este tipo de discursos se corresponden con las tareas que debe desempeñar el orador: convencer al juez, deleitar al público pero también persuadir a una asamblea. Son también tremadamente prácticos para cualquier tipo de discurso.

## EPIDÍCTICO O DEMOSTRATIVO

El discurso demostrativo va dirigido a un público que tiene como única función la de escuchar, sin necesidad de tomar ninguna determinación, solo pretende agradar a los oyentes sin más. Para ello, su materia es lo bello y lo vergonzoso,<sup>78</sup> a través de lo cual forma elogios o censuras. El tiempo recomendado para este tipo de discursos es el pasado, ya que se elogian o censuran los hechos y las virtudes que avalan a una persona como virtuosa. Se trata por tanto de elogios o vituperaciones

<sup>78</sup> Arist. Rhet. 1358b28.

de determinadas personas o cosas que puedan crear deleite en los oyentes a base de sensaciones favorables y hechos reconocidos por todos en la alabanza, y al contrario en los vituperios.

Son los panegíricos o discursos laudatorios en los que la persuasión busca una idea de aceptación general basada en lugares comunes, en las virtudes o defectos de una determinada persona o cosa, logrando de esta forma pronunciar lo que los oyentes están esperando oír. El único fin es el deleite, el discurso mismo: que el público aplauda con entusiasmo. Se trata de un género para intervenciones esporádicas y quizás es el menos relacionado con la vida pública, entendida como vida política.

Pericles, en su discurso fúnebre y otros discursos, se refiere al género epidíctico: “en vez de demostrar verdades abstractas con argumentos concluyentes, se propone mostrar valores concretos, encarnados en los comportamientos de unos seres humanos que eran semejantes y próximos a los destinatarios”. Virtudes como la belleza o el honor, en opinión de Hernández Guerrero, son “útiles porque constituyen unos medios eficaces para lograr y para conservar unos bienes que son superiores porque, además, proporcionan la facultad de servir al prójimo”,<sup>79</sup> es decir, en este género prima emocionar al otro, el *pathos*.



## DELIBERATIVO O POLÍTICO

El discurso deliberativo es aquel que va dirigido a una asamblea con poder para tomar decisiones políticas, se caracteriza por tener como fin lo bueno y lo conveniente,<sup>80</sup> o bien lo útil<sup>81</sup> y lo perjudicial,<sup>82</sup> ya que su materia es el consejo y la disuasión. Para ello el tiempo verbal más adecuado es el futuro<sup>83</sup> y resultan especialmente interesantes los conocimientos de aquellos temas sobre los que versa el consejo, así como la opinión de los oyentes a los que tenemos que persuadir para actuar ante una determinada decisión. Para que exista verdadera oratoria política debe haber discusión política, legislativa. Desde la ética del orador, ethos, se explica lo conveniente y lo perjudicial sobre lo que puede pasar.

<sup>79</sup> José Antonio Hernández Guerrero es autor del manual de *Retórica Práctica y de Oratoria Moderna*.

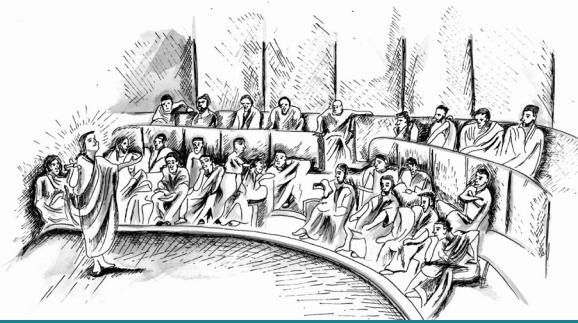
<sup>80</sup> Arist. Rhet. 1362a 15.

<sup>81</sup> CIC. De Inv. II, 156.

<sup>82</sup> Arist. Rhet. 1358b22.

<sup>83</sup> Arist. Rhet. 1358b15.

La oratoria deliberativa o parlamentaria va unida al ejercicio del poder. Quien tiene facilidad para expresarse bien y convencer de sus propias ideas es capaz de imponer su postura sobre las demás.



## FORENSE O JUDICIAL

El discurso judicial va dirigido a un oyente que actúa como juez, y por lo tanto, que ha de arbitrar una disputa sobre lo justo o lo injusto; la materia la componen la acusación y la defensa<sup>84</sup> y el tiempo apropiado para su exposición es el pasado.<sup>85</sup> Es el género que se produce en los tribunales de justicia. También es necesario que exista verdadera libertad política para determinar la justicia o injusticia del hecho que se juzga. Si la ley responde a los criterios de un tirano o dictador y no al bien común ¿cómo podrá convencerse al juez? ¿Es justo o injusto lo ocurrido? La razón lo dirá.

## DISCURSOS SIN CORSÉ

La división en géneros supone en la preceptiva clásica una manera de encuadrar las realidades que pueden estar representadas en el discurso, pues no hay nada que no tenga incidencia en alguno de estos tres marcos.<sup>86</sup> De esta forma, a lo largo de la inmensa tradición retórica se han ido encasillando cada vez más los materiales, se han ido repitiendo los esquemas heredados del pasado y se han tratado de reducir artificialmente los recursos del lenguaje hasta llegar a una exhaustiva descripción de las posibles casuísticas como la que encontramos, entre otros, en H. Lausberg.<sup>87</sup>

<sup>84</sup> CIC. De Inv. I, 7.

<sup>85</sup> Arist. Rhet. 1358b 16.

<sup>86</sup> QVINT. inst. 2, 21, 23; CIC. de orat. 1, 6, 21.

<sup>87</sup> Lausberg, H., *Manual de retórica literaria. Fundamentos de una ciencia de la literatura*, 3 vols., Madrid, Gredos, en su versión española de 1983.



La retórica, como ciencia, ha dividido los discursos en géneros en función de sus objetivos y de sus características comunes, porque no es lo mismo dar una lección magistral en una universidad que pronunciar un discurso de ingreso en una Academia, defender a un acusado ante un juez o pronunciar una homilía en una iglesia. El discurso debe orientarse a las aptitudes del oyente según la determinación que este debe tomar, y la manera de presentar estos temas variará en función del público al que se dirige el mensaje, de la misma forma que varía el contenido de un discurso. Por eso resulta útil conocer los diferentes roles sociales, su caracterización y su lenguaje: saber ante quién debe pronunciarse el discurso, qué es lo que esperan oír y cómo vamos a poder atraerlos a nuestra postura; sin embargo, hablar de géneros oratorios es clasificar los discursos, no encorsetarlos. Discurso es igualmente una intervención en clase por parte de un alumno, una reunión de ventas para presentar un producto o la charla amistosa de una persona con sus amigos para plantearles un plan de vacaciones. La realidad es inabarcable para la teoría porque cualquier discurso puede ser persuasivo. La clasificación de los denominados géneros oratorios es una manera de recoger las características de los más conocidos o empleados, al menos en el ámbito profesional, con la intención de simplificar sus objetivos y recursos más útiles.



## LA PERSUASIÓN: EL MIX DE LOS GÉNEROS

Aunque la clasificación genérica puede resultar muy útil, no obstante, la realidad resulta muy distinta. El lenguaje todo lo abarca y todo lo puede expresar con palabras: ninguna situación queda al margen de la capacidad persuasiva, y cualquier tema puede ser considerado verdadera materia del discurso retórico.<sup>88</sup> El orador deberá ser capaz de componer su discurso en función de la materia y del auditorio con independencia de que no pueda considerarse estrictamente dentro de alguno de estos tres grandes géneros.

Los tres tienen sus diferencias pero en todos subyace, en mayor o menor medida, la persuasión. Ya lo dijo Platón, la oratoria es “ganarse la voluntad humana a través de la palabra”; después Aristóteles “la capacidad de, llegado el caso, elegir según las circunstancias el método más adecuado con el fin de convencer al contrario”.

Convencer, persuadir, pasa por evocar al corazón, invocar al celebro y convocar a las piernas. Es decir, mover sentimientos, tanto del *speaker* como los del público; argumentar con lógica y proponer algo que haga actuar a la audiencia.

<sup>88</sup> CIC. de orat. 2, 15, 65.



Blair es bueno convenciendo. Es mejor cuanto más hostil le resulta el auditorio. Lo consigue a partir de una espontaneidad muy ensayada y el cambio oportuno y frecuente de registro, que contempla desde la oratoria clásica a las historias cercanas. Mezcla la retórica altisonante con el relato cercano de historias personales que consiguen complicidad.

*Hoy nuestras políticas económicas y sociales deben tanto a la tradición liberal de la socialdemocracia de Lloyd George, Keynes y Beveridge, como a los principios socialistas del Gobierno de 1945. [...]*

*Mientras recorrimos este camino, los valores nunca cambiaron. Las metas no han cambiado [...] Pero los medios en cambio sí que han cambiado. El camino aún no ha terminado. Nunca termina. La etapa siguiente para el nuevo laborismo no es volver atrás; es renovarnos a nosotros mismos otra vez. Justo después de las elecciones, un antiguo colega me dijo: "Vamos Tony, ahora hemos vuelto a ganar, ¿no podemos abandonar todo esto del nuevo laborismo y hacer lo que creemos, y le dije: es peor de lo que te imaginas. En realidad yo me lo creo. La palabra "new" aparece insistente en los mensajes que Blair quería trasmitir a sus electores. A la que añadimos aquí la del cambio.*

También domina la técnica de explicar temas complejos en un lenguaje sencillo y la de desmenuzar posiciones aparentemente irreconciliables con la vista puesta en posiciones comunes.

*Deberíamos formar parte, si se cumplen las condiciones económicas, de la moneda única. No hay apariencias que salvar cuando se trata de tomar una decisión política. Esas condiciones son fundamentales, pero si se cumplen deberíamos sumarnos, y si se cumplen en esta legislatura deberíamos hacer acopio de nuestras razones y preguntar, con valentía a los británicos si dan su consentimiento.*

El ensayista y periodista Tom Burns destaca "la capacidad de oratoria de Blair, bastante común entre personas de la vida pública en Reino Unido, donde los colegios fomentan la actividad teatral y los debates entre los alumnos".

(Textos tomados de Blair, T., *La lucha por la libertad, la justicia y la solidaridad y otros discursos*, Madrid, Biblioteca El Mundo, 2008)

## 3.2 ¿Cómo estructuro el discurso? Métodos de construcción discursiva. Orden y estructura en nuestra intervención. La *dispositio*

### REFLEXIÓN Y DISPOSICIÓN, UN BINOMIO DE LA PERSUASIÓN

La disposición es la distribución ordenada de los materiales encontrados en la fase de reflexión, pues no importa solamente qué y cómo decimos una cosa, sino también en qué lugar del discurso.<sup>89</sup> La disposición debe ir unida a la reflexión,<sup>90</sup> ya que en función de los argumentos encontrados formularemos una u otra ordenación a la hora de presentarlos. Porque persuadir pasa por ordenar bien los materiales del discurso. Todos somos conscientes de que un discurso puede tener ideas muy sugerentes e incluso atractivas, pero si no tiene un orden, si no nos va conduciendo y arrastrando, no nos convence, y nos produce el efecto contrario, un cierto desasosiego caótico que no deja ningún poso.

La función básica de la disposición consiste en la distribución de un todo (el conjunto del discurso y sus partes integrantes). La distribución puede obedecer a dos motivos: energía (distribuye el todo en dos miembros antitéticos, el principio y el fin) e integridad (disposición del conjunto en principio, medio y fin).<sup>91</sup>

Lo importante es que haya una verdadera estructura: que se siga un esquema, que haya principio y final, que no sea un amontonamiento de palabras pronunciadas a borbotones en pro de la espontaneidad. El desorden nos impide extraer una conclusión clara del discurso, por lo tanto hay que evitar decir las cosas según se nos van ocurriendo. En la disposición no cabe una ordenación arbitraria, sino que todos los materiales encuentran su lugar en función de la finalidad persuasiva. No improvisar, en definitiva.



<sup>89</sup> QVINT. inst. 3, 3, 2; CIC. inv. 1, 7, 9; RHET. Her. 1, 2, 3; RHET. Her. 3, 9, 16; Quint. inst. 7, 1, 1; Arist. Rhet. 1403b06.

<sup>90</sup> CIC. orat. 149.

<sup>91</sup> Lausberg. H., *Manual de retórica literaria. Fundamentos de una ciencia de la literatura*, 3 vols., Madrid, Gredos, en su versión española de 1983. § 443).

## UN ORDEN NATURAL AYUDA

Esta ordenación hace referencia tanto a la gradación de las ideas de la reflexión como a la colocación de las diferentes partes del discurso (principio o exordio, narración de los hechos —necesaria por ejemplo en el género judicial— argumentación y conclusión o final). Determinaremos cuál será la tarea propia del principio o exordio, qué debemos contar en la narración, cómo lograremos la credibilidad de las pruebas, bien corroborando nuestras afirmaciones, bien deshaciendo los argumentos contrarios; qué efecto hay que procurar en las palabras finales, si estas deben refrescar la memoria del público por medio de una breve recapitulación de los hechos, o bien hay que excitar los sentimientos, que suele ser lo más eficaz.<sup>92</sup>

Este orden natural se puede simplificar en tres fases: comienzo, nudo y desenlace. Reduciendo la narración y argumentación a la exposición ordenada de las ideas principales o secundarias del discurso. Se comienza por una llamada de atención, se presentan los argumentos y se termina con una conclusión.



## CADA ARGUMENTO EN SU SITIO

Ya hemos reflexionado sobre lo que vamos a decir, ahora habrá que organizar las ideas con diligencia ciceroniana. “Deberá hacer una introducción suficientemente digna y un acceso claro a la causa y, una vez que en el primer contacto se haya atraído los ánimos de los oyentes, confirmará los argumentos favorables y rechazará los contrarios. De entre todos los argumentos más sólidos, unos los colocará al comienzo, otros al final, e intercalará los más débiles”.<sup>93</sup> En esto Lincoln (1809, Kentucky) era de los mejores. Contemplaba los posibles contraargumentos y tenía planeadas las réplicas. Alrededor de los doce años de edad, expuso su primer discurso, debajo de un árbol, ante la mirada de transeúntes y campesinos cautivados por su ímpetu.

Con las más sólidas de todas las pruebas debe procederse una por una, las más débiles se han de presentar juntas, porque no conviene deslucir las que por sí mismas son fuertes con las que giran en torno a ellas, para que se dejen ver en toda su contundencia; estas otras, débiles por su modo de ser, se sostienen y apoyan recíprocamente.<sup>94</sup>

<sup>92</sup> QVINT. Inst. 4, pr. 6.

<sup>93</sup> CIC. Orat. 50

<sup>94</sup> QVINT. Inst. 5, 12, 4.

Por lo tanto, se debe ordenar los argumentos. De entre las posibles estructuras que dependerán del tema, del auditorio, etcétera, se recomienda como regla general poner los argumentos más sólidos al comienzo y al final del discurso; en el centro debemos situar los de valor medio y aquellos otros que, sin ser inútiles para el discurso, tampoco son necesarios para la demostración, pero que de presentarlos aisladamente o de uno en uno son débiles, pueden resultar sólidos y verosímiles si se presentan después.<sup>95</sup> De esta forma, los argumentos más fuertes ayudan a reforzar a los más débiles.

Cada argumento del discurso puede englobar tres aspectos, cada argumento es una idea independiente del resto, pero complementaria. Como un ataque es muchas veces la mejor defensa, también incluiremos los contraargumentos. Y como tenemos que estar preparados para lo imprevisible, guardaremos una última razón de peso escondida en el bolsillo de nuestra chaqueta.

Studer apuesta por reforzar la argumentación destacando las ventajas que nuestra propuesta aporta al auditorio, apoyarnos en testimonios de autoridad o corrientes de opinión y mostrar la opinión contraria como poco ventajosa, poco realista y defendida por los antagonistas de los oyentes.



### Si usted fuma, lo va a dejar.

1. Argumento más compartido. Fumar es malo para la salud. Tres aspectos:
  - Envejece el cutis.
  - Empeora la circulación sanguínea.
  - Dificulta la respiración.
2. Argumento secundario. Ropa, manos, cabello son impregnados por un olor que incluso a los fumadores les resulta molesto.
3. Contraargumento débil. También son malos los alimentos transgénicos.
4. Refutación del contraargumento débil. Desgraciadamente, los alimentos 100% ecológicos son excesivamente caros.
5. Contraargumento medio. Viviendo en una ciudad con coches, ¿qué importa?
6. Refutación del contraargumento medio. Si además de respirar polución, sumas el tabaco, se está contaminado por dentro y por fuera.
7. Contraargumento fuerte. El cuerpo es capaz de asimilar cinco cigarros diarios.
8. Refutación del contraargumento fuerte. El organismo tiene memoria y un mal hábito repetido en el tiempo es nefasto para la salud.
9. Argumentos propios.
  - Está mal visto por la sociedad.
  - Convierzo en fumadores pasivos a mis allegados.
  - Reduzco mi esperanza de vida. ¿Veré crecer a mis nietos?
10. Argumento más poderoso. El 80%- 90% de los enfermos con cáncer de pulmón son fumadores.

<sup>95</sup> RHET. Her. 3, 9, 18.

## Y EL ORDEN, ¿NO LO PUEDO VARIAR?

Sí, por supuesto. Si los oyentes no prestan la atención merecida o si están cansados por excesivos discursos, hay que sacar la tijera y nuestro orden natural se habrá convertido en uno más artificial, pero adaptado a unas circunstancias especiales. Comenzaremos entonces por una narración, con un argumento muy sólido o con la lectura de un documento; o situaremos después del principio o *exordio* una prueba y luego la narración; o realizaremos algún cambio de este tipo en el orden de las partes. “Podremos perfectamente suprimir el *exordio* y comenzar el discurso con la narración o con algún argumento sólido. Y después, si nos resulta conveniente —pues no siempre es necesario— podremos volver a las ideas que habríamos pensado para el *exordio*.<sup>96</sup>

En las oraciones cuyo fin es el deleite, la colocación varía: o se atiende al orden de tiempos, o a la distribución de géneros, o se asciende de lo menor a lo mayor, o se desciende de lo mayor a lo menor, o se procede con más desorden y variedad mezclando lo pequeño con lo grande, lo simple con lo compuesto, lo oscuro con lo claro, lo alegre con lo triste, lo increíble con lo probable; todo lo cual es materia de la exornación.<sup>97</sup>



## MÉTODOS DE CONSTRUCCIÓN DISCURSIVA

A continuación se incluyen las aportaciones de varios autores en relación con distintas estructuras de construcción de discurso. De la mano de Merayo y Studer, repasemos las propuestas para ordenar nuestro discurso bien pensado:

### ESTRUCTURAS SEGÚN STUDER

El autor alemán aboga por ganarse primero “el corazón de los oyentes” para después “pasar a los argumentos lógicos”. La elección de una estructura dependerá del tema, la ocasión y las preferencias del orador.

<sup>96</sup> RHET. Her. 3, 9, 17.

<sup>97</sup> CIC. part. 12.

## FORMA DE ANÁLISIS

Es: Informaciones sobre los hechos, el punto de partida, el estado actual de la cuestión.

DEBE SER: ¿Adónde se quiere llegar? Meta, futuro.

Vía: Procedimiento, soluciones.

## FÓRMULA IDEAL

- I. Interesar, crear un buen ambiente.
- II. Desarrollar el tema, mostrar la situación y ofrecer soluciones.
- III. Explicar, precisar, fundamentar las propuestas/ ideas, adelantarse a posibles pegas.
- IV. Aclarar gráficamente mediante anécdotas, ofrecer ejemplos, recurrir al humor.
- V. Lógica en la conclusión, apelación a que se actúe en consecuencia, decir cuál debe ser ahora el camino que se debe seguir.



## ESTRUCTURACIÓN CLÁSICA DEL DISCURSO

Introducción. Crear un ambiente agradable.

Presentar el tema. Definir conceptos, explicar la problemática.

Consecuencia lógica. Consecuencias, mostrar nuevas variantes, ofrecer soluciones y mostrar las ventajas de estas.

Refutar los argumentos. Adelantar los argumentos opuestos.

Analogía. Describir acontecimientos comparables.

Ejemplos. Concretar, mostrar.

Demostrar. Ofrecer argumentos a favor de su opinión, fundamentarlos.

Argumentación según el provecho. Especificar las ventajas que se derivan para los oyentes, Resumir. Los hechos, entusiasmar y estimular.

Final. Resumen, apelación, llamada a actuar.



## DISCURSO EN CINCO TIEMPOS

1. ¿Qué es? Hoy, estado actual, hecho.
2. ¿Qué debe ser? Meta, visión.
3. Primera alternativa (tesis). Reducir la cuestión a dos, como máximo tres, posibilidades; imaginarse la primera de ellas.
4. Segunda alternativa (antítesis). Presentarla de forma poco atractiva, quitar fuerza a los argumentos contrarios. Desechar la segunda alternativa (justificándolo) y mostrar, de nuevo, las ventajas de la primera alternativa.
5. Llamada a actuar. ¿Qué se debe hacer ahora?, ¿cómo?

## ESQUEMA GENERAL

Introducción. Saludo, especificación del tema, delimitación, referencia a la actualidad.

Parte principal.

Idea 1. Situación de ES, DE PARTIDA, ¿cómo se ha llegado a esto?

Idea 2. DEBE SER, tesis, visión, futuro.

Idea 3. Consecuencias, mostrar el camino hacia la meta, obstáculos, alternativas, compromisos.

Final. Llamada a actuar, resumen, provecho, futuro, despedida.

## LA FÓRMULA OCULAR

¿Qué veo? Observación.

Así juzgo. Valoración.

Consecuencias. ¿Qué se debe hacer?

## POR PAREJAS DE TÉRMINOS

Antes	Hoy	Desventaja	Ventaja
Pro	Contra	Interno	Externo
Más	Menos	Defensores	Detractores
Gastos	Beneficios	A favor	En contra

## FÓRMULA DE CONVENCIMIENTO

Tesis. Opinión, afirmación, aclarar el propio punto de vista.

Argumentos. Demostraciones.

Ejemplos. Concretar, reforzar.

Resumen. Consecuencias, llamada a actuar.

## FÓRMULA AIDA

Atención. Llamar y captar la atención.

Interés. Despertar interés.

Deseo. Despertar el deseo de poseer.

Acción. Provocar la acción.



## ESTRUCTURAS SEGÚN MERAYO

Merayo ofrece otras posibles estructuras del discurso que responden a las finalidades que busque el emisor:

### ESTRUCTURA 1

1. Mostrar una situación pendiente de solucionar.
2. Explicar qué se debería hacer para solucionarla.
3. Dar motivos a los oyentes para que cooperen.

### ESTRUCTURA 2

1. Captar la atención y el interés del público.
2. Ganarse la confianza del público.
3. Explicar nuestra propuesta.
4. Apelar a la acción, moviendo los resortes sentimentales y racionales del público.

### ESTRUCTURA 3

1. Decir qué pretendemos explicar de manera que consigamos hacer el tema sugerente para nuestro público.
2. Decir lo que queremos decir.
3. Repetir los aspectos más sustanciales de lo que hemos dicho.

### NUESTRA ESTRUCTURA FAVORITA PARA PRINCIPIANTES

*Primero les digo...*

*Después les voy a decir...*

*Tercero y por último concluyo diciendo que...*



### Y PARA AVANZADOS

#### **Introducción: Captación del interés y mantenimiento de la atención**

Cuerpo del discurso:

- Señores, tenemos un problema...
- Que nosotros vamos a solucionar
- Satisfacer la necesidad: presentar la solución
- Visualizar los resultados desde la audiencia
  - Beneficios
  - Contraindicaciones, si no seguimos el consejo del orador

Conclusión

- Instar a la acción

## LA IMPORTANCIA DE UNA BUENA MEMORIA

Es la parte en la que el discurso, pensado, estructurado y adornado, se retiene en la memoria para ser pronunciado. En la Antigüedad los discursos se aprendían de memoria de principio a fin. La memoria puede tenerse de un modo natural, pero también puede desarrollarse. La retórica también fue la primera en utilizar técnicas concretas para la estimulación y el desarrollo de la memoria. Se conserva, por ejemplo en la Retórica a Herenio, el primer manual de mnemotecnia, muy útil para reforzar la memoria por medio de una serie de reglas teóricas. En la actualidad también pueden encontrarse técnicas muy depuradas para aprender a utilizar la memoria. Casi todas ellas se basan en la repetición y en la asociación de ideas. Como en otras muchas cosas, la técnica se apoya en la naturaleza, y el que ya dispone de buena memoria aprende con este método a utilizarla de un modo más eficaz.

## MEMORIA Y NATURALIDAD

Si se pretende ser un buen orador no podemos confiar en los papeles, porque resulta muy difícil, por no decir imposible, mantener una conversación con otra persona leyendo un texto previamente preparado. No resulta fácil imaginar a un candidato a un puesto de trabajo haciendo la entrevista con un conjunto de folios y leyendo las respuestas a las preguntas del entrevistador. En el discurso público ocurre lo mismo: no resultaremos naturales, espontáneos y persuasivos si leemos nuestro discurso y, por lo tanto, no podremos lograr la adhesión que buscamos.

Cuando el orador, después de la presentación, saca las hojas escritas para su lectura, crea inmediatamente en el auditorio una sensación de rechazo difícilmente superable, que además, en la mayoría de los casos, se ve confirmada con un tono monocorde y aburrido que hace aún más complicado seguir con fluidez las ideas que desarrolla. El buen orador debe ser capaz de hablar sin papeles. Esto es difícil, sobre todo si ha de sujetarse a un guion, y precisamente por eso es necesario ejercitarse la memoria.

## MEMORIA PARA NO IMPROVISAR

Quien trata de hablar sin papeles corre el riesgo de improvisar, de perder el hilo o irse por las ramas, de excederse en el tiempo previsto y perder de vista la estructura del discurso si es que la tuvo,



de no seguir un orden y dejarse arrastrar por las ideas felices que se le ocurren en ese mismo instante. Este defecto viene a ser igual de contraproducente que la lectura del discurso: el orador resulta pesado y molesto; el oyente puede terminar sin retener ni una sola idea clara del contenido expuesto por el orador.

En algunos casos el orador lleva el discurso escrito de “pe a pa” por miedo a quedarse en blanco. Suele tratarse de discursos breves, en los que conviene ceñirse al guion para no exceder el tiempo concedido y comunicar la totalidad del contenido del discurso. En estos casos, puede llevarse el discurso escrito, en letra grande y espaciada, pero debe haberse practicado mucho su lectura previamente para que no parezca leído, tanto por su entonación como por las constantes miradas al público. Debemos practicar su lectura hasta casi saberlo de memoria, acudiendo al texto solo en caso de necesidad. Es el paso previo al discurso aprendido de memoria que puede ayudarnos en la práctica hasta prescindir de todo texto escrito.



## EL GUIÓN

106

Otro recurso que puede servirnos para ejercitarse la memoria es el guion. Un pequeño esquema con las ideas que queremos transmitir y algunas frases hechas para recordar los términos y expresiones adecuadas anteriormente elaboradas en la *inventio*, *dispositio* y *elocutio*. El guion debe ser breve, discreto y ordenado. Caben varios tipos de guiones: los hay más esquemáticos o más desarrollados en función de las características del orador y del tipo de discurso, pero el guion no debe confundirse con el discurso entero.

Un discurso bien preparado no deja pie a la improvisación, y para eso lo mejor es redactarlo completamente, memorizarlo y hacer el guion que nos ayude a recordar aquellas ideas o expresiones que deben pronunciarse de modo preciso para no variar su sentido.

El objetivo del discurso ideal es aprenderlo por completo de memoria: los opositores cantan sus temas sin variar una coma y los guías turísticos son capaces de repetir sus explicaciones sin ayuda de papel alguno. También nosotros, con la práctica habitual y con ejercicios de memoria, lograremos retener los discursos completos.

Los mensajes se pueden expresar textualmente o por conceptos clave. Se opte por un sistema u otro la secuencia tiene que ser clara porque la memoria auditiva es mucho más débil que la fotográfica.

FORMAS DE ELABORACIÓN DE UN DISCURSO	Escojo los conceptos clave	(Esquema/mapa mental) →	Apoyo: fichas
	Redacto todo el discurso	→	Apoyo: manuscrito

Fuente: Elaboración sobre la idea de Studer (1999).

Cualquiera de los dos sistemas, un orden lógico y una buena estructura ayudan a memorizar. Pero el manuscrito es la crónica de una muerte anunciada: bajamos la mirada, perdemos credibilidad y el tono se apaga. Se pierde emotividad.

Cuenta Vallejo-Nájera que Hitler no veía bien y no quería usar gafas en público. Las letras de sus discursos eran exageradamente grandes.

Si embargo, si el lector prefiere esta opción, le recomendamos una plantilla con amplios márgenes, cuerpo 16 o 18, minúsculas y con el tercio final del documento sin utilizar. Cuando se pasen las hojas no hay que dejarlas boca abajo, sino boca arriba por si hay que consultar algo. El discurso sin engrapar y paginado.

Hace ocho décadas y siete años, nuestros padres hicieron nacer en este continente una nueva nación concebida en la libertad y consagrada al principio de que todas las personas son creadas iguales.

Ahora estamos empeñados en una gran guerra civil que pone a prueba si esta nación, o cualquier nación así concebida y así consagrada, puede perdurar en el tiempo. Estamos reunidos en un gran campo de batalla de esa guerra...

Que resolvamos aquí, firmemente, que estos muertos no habrán dado su vida en vano. Que esta nación, Dios mediante, tendrá un nuevo nacimiento de libertad. Y que el gobierno del pueblo, por el pueblo y para el pueblo no desaparecerá de la Tierra. (Abraham Lincoln. Gettysburg, Pensilvania, EE.UU. 19 de noviembre de 1863).



A la *inventio*, le siguen la *dispositio* (disposición, estructura) y la *elocutio*: fijar el estilo para que el lenguaje (*verba*) se adecue a los argumentos (*res*). Despues memorizaremos aquello necesario para estar listos en la *pronuntiatio*, en la *actio* en la que los antiguos armonizaban la voz el semblante y los gestos en la *elocutio*. Pertenece tambien a la disposición la adecuada colocación de las palabras, es decir, buscar los términos adecuados para expresar lo que queremos decir.<sup>98</sup> Pero este tema corresponde más bien a la *elocutio*. Ha llegado el momento de vestir el mensaje.

### 3.3 Cómo adorno el mensaje. La *elocutio*. Expresión o estilo



Una lámpara se sostiene sobre un pie y funciona gracias a un cable que la nutre de energía para que la bombilla se encienda y difumine la luz —a través de la pantalla— por una estancia. Un mensaje es como un punto de luz. Ha de ser equilibrado en los argumentos —incluyendo los míos y los del contrario— para que resulte creíble y objetivo. Ha de ser honesto en las vivencias, los datos, los hechos y los conductos que llevan la energía hasta los filamentos de una bombilla, irradiando un mensaje positivo que emociona e ilusiona. Descartaremos el pesimismo a no ser que seamos una oposición con ganas de desanimar al electorado del contrario, y será bonito igual que una tulipa. Un mensaje sólido y honesto tiene que estar bien envuelto. La historia de la oratoria nos ha regalado mensajes como estos: “El amor a la justicia, a la humanidad, a la libertad es una pasión como cualquier otra. Cuándo nos domina, lo sacrificamos todo”, dijo Maximilien Robespierre en uno de sus discursos.

**El mensaje es un regalo del orador al auditorio. Un regalo que tiene que ser equilibrado, honesto, ilusionante y estar bien envuelto:**

Aquí estoy para incitarles a la hazaña de reconstruir la nación chilena tal y como soñamos. Un Chile en que todos los niños empiecen su vida en igualdad de condiciones, por la atención médica que reciben, por la educación que se les suministra, por lo que comen. Un Chile en que la capacidad creadora de cada hombre y de cada mujer encuentre cómo florecer, no en contra de los demás, sino a favor de una vida mejor para todos.

<sup>98</sup> CIC. de orat. 3, 43, 171.

El mensaje tiene la firma de quien lo dice. Uno es indispensable para otro. El mensaje es el orador. Esta idea Del Rey Morató la subraya con un ejemplo: el caso de la OTAN y Felipe González. Negar la integración de España y luego defenderla, dos mensajes que deberían ser incongruentes se solventan “porque el personaje habla más alto que lo que dice, él mismo es el lenguaje, y el mensaje ingresa en el mercado de los argumentos con la imagen de marca del emisor”.<sup>99</sup>

## LA EXPRESIÓN O ESTILO

La expresión, llamada *elocutio* en la retórica, adapta las palabras apropiadas a los argumentos de la reflexión y ordenadas por la disposición, porque no basta con saber decir lo que hay que decir, sino que hay que expresarlo con los términos adecuados.<sup>100</sup> Supone, por lo tanto, una forma de vestir y ordenar el discurso. Y es cierto que si hay algo que tienen en común todos los que hablan bien es que utilizan palabras adecuadas, elegantes y cultas.

Pi y Margall escribía discursos brillantes en cuanto a lógica, razonamiento y composición. Sin embargo, como orador era un fracaso. No sabía decir sus frases de modo que resultasen interesantes y vigorosas. Cuando se levantaba para hablar, los colegas comenzaban a salir de la sala, y sólo quedaban Castelar, Cánovas, Ríos Rosas [...] que escuchaban con verdadero provecho sus discursos.

Podemos arrojar una bala de acero contra un hombre, y no conseguiremos ni siquiera rasgar su vestido. Pero pongamos pólvora detrás de una vela de sebo, y perforaremos con ella una tabla de pino. Muchos discursos de sebo pero con pólvora causan más impresión, lamento decirlo, que un discurso de acero falto de fuerza impulsora.

Cuidemos, entonces la elocución.<sup>101</sup>

Toda la retórica está llena de referencias al cuidado de la expresión. Aristóteles adelantaba que las expresiones que son elegantes tienen una mayor aceptación. El componerlas es propio, ciertamente,



<sup>99</sup> Del Rey Morató, J., *op. cit.*, 2007, p. 234.

<sup>100</sup> Cfr. CIC. inv. 1, 7, 9; RHET. Her. 1, 2, 3; y Arist. Rhet. 1403b15.

<sup>101</sup> Carnegie, D., *Cómo hablar bien en público e influir en los hombres de negocios*, p. 169.

de quien posee una buena disposición natural y está ejercitado en ello; pero también es cosa que puede aprenderse.<sup>102</sup>

Precisamente la excesiva ornamentación del discurso literario ha sido la que llevó a la degradación histórica de la retórica, convirtiéndola en algo recargado y barroco. También los discursos pomposos y grandilocuentes suelen resultar pesados y molestos.

El modo de expresar nuestras ideas es también lo que se denomina estilo. Y el estilo es importante porque adorna nuestras ideas y debe dotarlas de una forma atractiva, pero sencilla y natural.

## LA FORMA ACOMPAÑA AL CONTENIDO

El adorno del discurso se consigue mediante símiles, ejemplos, amplificaciones y todos los otros medios que sirven para amplificar y enriquecer la argumentación.<sup>103</sup> Si no existe contenido, si no van acompañadas de algún pensamiento o ciencia, las palabras se quedan huecas por excelentes y escogidas que sean y el adorno aparece como superfluo, resultando su abuso como algo contraproducente para el fin persuasivo del discurso retórico.<sup>104</sup>

No podemos perder nunca de vista el objetivo que perseguimos y por eso no podemos presentar las ideas como desnudas y en bruto, sino que hay que buscar la forma de adecuarlas al contenido. Por eso cuando en un discurso faltan las ideas y solo se ve la forma, el estilo se queda en “bonitas palabras” que no llevan a ningún sitio.

Las figuras adornan el discurso, así también son la cosa más inútil si se usan sin moderación.

Algunos hay que, no haciendo caso alguno del peso de las cosas y de la fuerza de las sentencias, creen que son consumados oradores con sólo corromper de esta manera incluso las vanas expresiones, y por lo tanto no dejan de combinarlas, y es tan ridículo hacer uso de tales expresiones, que carecen de concepto, como buscar vestido y además en lo que no tiene cuerpo. Pero ni siquiera de las figuras que dicen bien en el discurso se ha de usar con demasiada frecuencia.<sup>105</sup>

<sup>102</sup> Arist. Rhet. 1410b6.

<sup>103</sup> RHET. Her. 2, 29, 46.

<sup>104</sup> CIC. de orat. 1, 12, 50.

<sup>105</sup> QVINT. inst. 9, 3, 100; RHET. Her. 4, 11, 16.



## PARTES DE LA EXPRESIÓN

La tradicional división de la elocución retórica, que trata de determinar el ideal de perfección en el conocimiento idiomático, se resume en corrección lingüística por un lado, y las virtudes elocutivas de la claridad, ornato y decoro por otro.

### ELOCUCIÓN RETÓRICA

- 1) Corrección lingüística
- 2) Virtudes elocutivas:
  - A) Claridad
  - B) Ornato
  - C) Decoro



## LA CORRECCIÓN LINGÜÍSTICA

La búsqueda de estos aspectos elocutivos encuentra también su relación con la gramática y con la pureza o corrección del lenguaje, condición previa e indispensable para lograr la belleza expresiva. Por eso se debe tener en cuenta la adecuada utilización de las normas de la sintaxis, huir de las incorrecciones, ausencia de extranjerismos, vulgarismos e incluso errores de pronunciación o de ortografía. Estas faltas descalifican casi de inmediato al orador aun cuando el resto de elementos del discurso hayan sido elaborados minuciosamente. Especial cuidado merecen las muletillas empleadas por el orador, ya que pueden destrozar un discurso.

La doctrina retórica recomienda el uso de la lengua pura, es decir, *latinitas*<sup>106</sup> entre los latinos, *hellenismos*<sup>107</sup> entre los griegos, con el objetivo de hablar correctamente, todo lo cual depende de la gramática.

<sup>106</sup> CIC. Brut. 133.

<sup>107</sup> Arist. Rhet. 1407a20.

## EL BARBARISMO Y EL SOLECISMO

Para hablar con corrección se recomienda en primer lugar huir del barbarismo y del solecismo: el barbarismo engloba toda forma de incorrección que afecte a la palabra como unidad aislada, mientras el solecismo se refiere a la incorrección que afecta a la oración (unión de palabras) y que en algunos casos se concreta hasta en el uso de las letras y los sonidos.<sup>108</sup> Se trata de una condición previa para la composición del discurso persuasivo.

Solo razones de orden artístico pueden justificar la trasgresión de todas las normas elocutivas, y en ese caso pasan a considerarse igualmente como recursos expresivos propios de los poetas.<sup>109</sup>

## VIRTUDES ELOCUTIVAS



112

### A) La claridad

En cuanto a las virtudes de la elocución retórica la preceptiva enumera generalmente tres: claridad, ornato y decoro.<sup>110</sup> La claridad hace al discurso inteligible y claro y se alcanza de dos maneras: con términos de uso común y con términos propios. De uso común son los que se emplean habitualmente en el lenguaje cotidiano. Son propios los que se aplican o pueden aplicarse de manera específica a aquello de lo que hablamos.<sup>111</sup>

Contra esta virtud encontramos el vicio de la oscuridad producida por fenómenos de incorrección léxica como el uso de vocablos improprios: sinónimos inexactos, arcaísmos, neologismos, dialectalismos o tecnicismos. De nuevo, este tipo de vicios elocutivos solo pueden explicarse y concederse cuando se emplean intencionadamente como expresiones artísticas buscadas *ex profeso* por el emisor para producir un efecto estilístico, de ornato.<sup>112</sup>

<sup>108</sup> CIC. de orat. 3, 11, 40.

<sup>109</sup> Arist. Poet. 1460b.

<sup>110</sup> RHET. Her. 4, 12, 17; CIC. de orat. 1, 32, 144; CIC. de orat. 3, 10, 37; QVINT. inst. 1, 5, 1. (H. Lausberg, 1975, § 460)

<sup>111</sup> RHET. Her. 4, 12, 18. CIC. part. 16; QVINT. inst. 2, 3, 8; H. Lausberg (1975) § 1067.

<sup>112</sup> CIC. de orat. 3, 38, 152.

### El mensaje tiene que ser fácilmente comprensible

El nuevo orden institucional responderá al postulado que legitima y orienta nuestra acción: trasferir a los trabajadores y al pueblo en su conjunto el poder político y el poder económico. Para hacerlo posible es prioritaria la propiedad social de los medios de producción fundamentales (La vía chilena al socialismo. Primer mensaje de Allende al Congreso Pleno en la sesión del 21 de mayo de 1971 en Santiago de Chile).

### Nuestra propuesta

Las instituciones van a responder al objetivo de la acción socialista: La sociedad es dueña de los medios de producción fundamentales para hacerse con el poder político y económico para los trabajadores y su pueblo.

En el ámbito de la oración, la falta de claridad se manifiesta en complicaciones de índole sintáctica como la elipsis o el hipérbaton que oscurecen la estructura sintáctica y producen ambigüedades de difícil comprensión. No hay quien se admire de un orador porque hable bien su lengua. Si la habla mal, se ríen de él lo mismo que de cualquier otro, aunque no sea orador. Nadie ensalza la claridad del que se deja entender de sus oyentes, pero todos desprecian al que no puede hacerlo.<sup>113</sup>

La claridad elocutiva descrita por la retórica sigue encontrando su interés y su eficacia persuasiva en el discurso oratorio y, si en ocasiones al escuchar alguno de esos discursos elaborados y brillantes no se saca una idea clara de los recursos utilizados, no se trata tanto de un error por parte del orador como de su adecuada y sobria utilización. El adorno nunca debe entorpecer la claridad del mensaje.

## B) El ornato

La segunda de las virtudes elocutivas, el ornato, es la virtud más codiciada por ser la más brillante y efectista, ya que para dominarla hace falta el más alto dominio del lenguaje y el conocimiento de los recursos expresivos que pueden usarse en los diferentes niveles.<sup>114</sup>

<sup>113</sup> CIC. de orat. 3, 14, 52.

<sup>114</sup> H. Lausberg, 1975, § 538





Hablar con distinción, riqueza, abundancia y lucidez en cosas y palabras, y poner en la oración un ritmo y número poético. Esto es lo que llamo ornato: los que modelan su estilo según el asunto y las personas lo exigen.<sup>115</sup>

En efecto, el ornato es precisamente aquello que hace deslumbrar un discurso sobre otro, aquello que sabe adaptarse a cada circunstancia con los adornos adecuados que le hagan brillar más en sus virtudes y argumentos fuertes, así como ocultar o hacer desaparecer los vicios y las dudas sobre los débiles. Pero no puede encontrarse el ornato de la palabra sin pensamientos claros y bien divididos, ni hay sentencia alguna que brille sin la luz de la palabra.<sup>116</sup> Con una brillante comparación Cicerón explica y resume las características que ha de cumplir el ornato como un vestido adecuado a cada circunstancia.<sup>117</sup>

Órnese, pues, el discurso conforme a su naturaleza y con un color y jugo propio, y para que sea grave, elegante, erudito, liberal, admirable, culto, para que tenga afectos y grandes ideas, no se requiere el ornato en cada una de las articulaciones, sino que debe verse en todo el cuerpo. Las flores de palabras y sentencias no han de estar derramadas igualmente por toda la oración, sino distribuidas con oportunidad y gusto, como matices y lumbres del estilo. Ha de elegirse un modo de decir que entretenga mucho a los que oyen y que no sólo deleite, sino que deleite sin saciedad: no creo necesario advertirles que su discurso no ha de ser pobre, ni vulgar ni anticuado: algo más importante exigen su ingenio y su edad.<sup>118</sup>

### C) El decoro

El decoro agrupa un conjunto de propiedades que atañen a la constitución del discurso, por un lado, y un conjunto de relaciones entre el discurso en sí y los diversos factores y circunstancias presentes en el proceso de su emisión-recepción, por otro.<sup>119</sup>

<sup>115</sup> CIC. de orat. 3, 14, 52.

<sup>116</sup> CIC. de orat. 3, 6, 24.

<sup>117</sup> CIC. de orat. 3, 38, 155.

<sup>118</sup> CIC. de orat. 3, 25, 96.

<sup>119</sup> Cfr. Mayoral, J. A., *Figuras retóricas*, Madrid, Síntesis, 1994.

En el primer caso se suele hablar de decoro interno. Su principal objetivo es lograr una perfecta integración y armonización entre las partes constitutivas del discurso.<sup>120</sup> En el segundo caso, llamado decoro externo, el objetivo está centrado en determinar una adecuada correspondencia entre el discurso en sí, considerado tanto en sus contenidos como en su materialización lingüística, y los factores que intervienen en su emisión-recepción.

Pero resulta complicado materializar esta proporción y mesura en principios positivos que ayuden a saber qué es lo que corresponde usar en cada ocasión, porque los viejos preceptistas decían que “lo principal del arte es el decoro, pero es también lo único que no puede enseñarse”.<sup>121</sup> Resulta evidente, sin embargo, que una inadecuada utilización del decoro inutiliza el mensaje, y, por tanto, solo sale a relucir cuando no se emplea adecuadamente. La moderna pragmática también ha reconocido esta condición imprescindible de la comunicación en la adecuación de los aspectos no verbales al contenido lingüístico, que igualmente se echan en falta únicamente cuando frustran la comunicación con malentendidos o salidas de tono.



## RECURSOS DE LA ELOCUCIÓN RETÓRICA

Una vez puntualizadas las virtudes de la elocución retórica, conviene detenerse en el ornato en el que pueden descubrirse todo tipo de expresiones y juegos de palabras que manifiestan el cuidado de la expresión, el uso de los recursos expresivos del lenguaje para resaltar y llamar la atención, tanto como para persuadir y encandilar. Tradicionalmente, a la hora de analizarlos, se suelen dividir en dos grupos: preceptos relativos a las palabras aisladas<sup>122</sup> y preceptos que afectan a las palabras agrupadas en función sintáctica.<sup>123</sup> El paso de un grupo a otro es vacilante e impreciso, ya que la palabra aislada se encuentra también en el grupo sintáctico.<sup>124</sup>

En ambos recursos debe ejercitarse el orador: en palabras y frases. Resulta francamente complicado resumir en breves líneas las múltiples posibilidades que ofrece todo el aparato retórico. Una visión simplificadora y no por ello reduccionista es la que presenta en la siguiente clasificación José Antonio Mayoral una vez admitida la primera clasificación entre los fenómenos propios de palabras y sentencias.

<sup>120</sup> CIC. orat. 70.

<sup>121</sup> CIC. de orat. 1, 29, 132.

<sup>122</sup> QVINT. inst. 1, 5, 2 y 8, 1, 1 verba singula.

<sup>123</sup> QVINT. inst. 1, 5, 2 verba coniuncta.

<sup>124</sup> QVINT. inst. 1, 5, 16; 1, 5, 34-38 y H. Lausberg, 1975, § 457.

Palabras	Metaplasmos y otros varios artificios de naturaleza fónico-gráfica.
	Tropos y otros diversos fenómenos de naturaleza léxico-semántica.
Frases	Figuras: fenómenos morfosintácticos, semánticos y pragmáticos, restringidos normalmente a los límites de la oración.
	Composición: fenómenos que afectan, por un lado, a la constitución global del discurso, y, por otro lado, al orden de las palabras en la progresión del mismo.



## PALABRAS AISLADAS

116

Entre recursos propios del ornato de las palabras aisladas debemos buscar aquellas que tengan una especial e intensiva carga semántica, pero adecuadas con rigor al concepto que queremos explicar.

Usemos, pues, o de palabras propias, que son el nombre verdadero de las cosas, y nacieron, digámoslo así, con las cosas mismas, o de palabras trasladadas de su significado primitivo, o de palabras nuevas e inventadas por nosotros mismos. Cuando se usa de palabras propias, el mérito del orador está en huir de las abatidas y desusadas, y valerse de las más selectas y elegantes, de las más llenas y armoniosas; el oído será el juez en la elección de estas palabras, para lo cual influye mucho la costumbre de hablar correctamente.<sup>125</sup>

Otro tipo de recursos estilísticos recibe el nombre técnico de metaplasmos que se concreta en el empleo de tecnicismos y barbarismos, sobre todo anglicismos. Los barbarismos se emplean para dotar al mensaje de una mayor frescura, van dirigidos casi siempre a un público más joven y también sirven para resaltar la informalidad y el seguimiento de la moda, es decir, la actualidad. Otros de los recursos recomendados por el ornato retórico para las palabras aisladas pueden resumirse en el empleo de neologismos, sinónimos y arcaísmos.

<sup>125</sup> CIC. de orat. 3, 37 149. CIC. de orat. 3, 43, 169; CIC. orat. 134

## LAS FIGURAS RETÓRICAS

En cuanto a los recursos que se forman de la combinación de las palabras, es decir, en frases o sentencias, son las que se han denominado tradicionalmente como figuras.<sup>126</sup> Y se dividen ya desde la *Rhetorica ad Herennium* en figuras de pensamiento y de dicción.<sup>127</sup>

Nada nuevo puede decirse, por lo tanto, solo queda practicar estos recursos en los discursos como medios útiles para adornarlos y embellecerlos.

Cabe en las cosas pequeñas y menudas cierta negligencia elegante. Así como a algunas mujeres les sienta bien la falta de adorno, así deleita a veces en este género de oraciones cierto aparente desalíño. El arte no debe faltar nunca, pero ha de estar oculto. Exclúyase todo aparato de joyas y piedras preciosas; exclúyase hasta el adorno del pelo y los afeites del rostro: siempre quedarán la elegancia y la limpieza [...] Ha de ser moderado el uso de las figuras, ya de pensamiento, ya de palabra. El ornato de las palabras es doble, según que se las considere separadas o en construcción. Han de preferirse siempre las palabras propias y más usadas, que mejor suenen y más bien declaren el concepto. También pueden usarse las trasladadas o tomadas de otra parte, o prestadas o forjadas de nuevo, o arcaicas y desusadas. Y de éstas las hay entre las propias, aunque rara vez las empleamos. La colocación de las palabras tiene por sí algún ornato, que desaparece variando esas palabras, aunque la sentencia permanezca la misma. Las elegancias de sentencia son muchas, pero las que sobresalen pocas. Así, pues, el orador elegante y sencillo no será audaz en la composición de las palabras, y procederá con mucha moderación en las traslaciones, en el empleo de voces arcaicas y en los demás ornamentos de palabras y sentencias. De las traslaciones hará uso más frecuente, porque a menudo se emplean, no sólo en el lenguaje urbano, sino en el de los rústicos. Así oímos decir a éstos: los campos tienen sed, las meses están alegres, la vegetación es lujosa. Todas estas figuras pueden usarse sin tacha ni atrevimiento, cuando sea grande la semejanza de la cosa trasladada o cuando ésta no tenga nombre propio, y la traslación parezca hecha por causa de utilidad y no de placer.<sup>128</sup>



<sup>126</sup> CIC. Brut. 141; QVINT. inst. 9, 1-3; CIC. Brut. 275.

<sup>127</sup> RHET. Her. 3, 13, 18. También puede acudirse al fantástico manual de Mayoral, J. A., *Figuras retóricas*, Madrid, Síntesis, 1994.

<sup>128</sup> CIC. orat. 78.

Hemos recogido una pequeña selección de uno de los tratados de retórica latina, concretamente el más antiguo conservado, la *Rhetorica ad Herennium*, donde se incluye un pequeño apartado con su explicación. No pretendemos con estas líneas realizar una descripción exhaustiva que sería larga e interminable, sino una pequeña muestra.

Hagamos un viaje de figura en figura literaria, con algunos ejemplos sacados de las mejores retóricas de la historia.

- La anáfora que consiste en comenzar frases consecutivas, expresen o no una misma idea, con las mismas palabras.<sup>129</sup>

Ejemplo del famoso discurso de Martin Luther King en Washington en 1963: "Ha llegado la hora de que las promesas de la democracia se hagan realidad. Ha llegado la hora de ponerse en camino desde el valle oscuro y desangelado de la disgregación racial [...]. Ha llegado la hora de sacar a nuestra nación de las arenas movedizas de las injusticias raciales [...]. Ha llegado la hora de que la justicia se convierta en una realidad para todos los hijos de Dios".

- La transposición que consiste en utilizar repetidas veces una misma palabra sin que ello no solo no ofenda el buen gusto, sino que incluso haga más elegante el discurso.

Ejemplo: "No se pregunten lo que su país puede hacer por ustedes sino qué pueden hacer ustedes por su país" (Kennedy en su discurso de investidura).

- La antítesis se da cuando el discurso se configura sobre la base de contrarios. Es también un recurso bastante productivo, tanto con contraposición de términos opuestos, como con algún tipo de estructura antitética.

Ejemplo: "La revolución no implica destruir sino construir, no implica arrasar sino edificar" (Salvador Allende "El pueblo entrará conmigo a La Moneda").

- La exclamación es la figura que permite expresar dolor o indignación mediante la invocación a un hombre, ciudad, lugar u objeto cualquiera. Si utilizamos la exclamación en lugar apropiado, esporádicamente y cuando la importancia del tema parezca exigirlo, suscitaremos en los oyentes tanta indignación como queramos.

Ejemplo: Premio y honor, y no riquezas, busca con la virtud el sabio, ¿Mas qué miro? de hierro armado invade nuestros templos, ¿Mas qué defensa buscaré? ¡Oh patria, oh casa de Príamo!<sup>130</sup>



<sup>129</sup> RHET. Her. 4, 13, 19.

<sup>130</sup> CIC. De Orat. 3, 26, 102.

- **Citas.** También resulta importante a quién hago referencia en mis discursos. Blair prefirió nombrar a LLoyd George, Keynes y Baveridge, en línea con su nuevo laborismo; Robespierre, un francés revolucionario, a Demóstenes y Cicerón, opositores a tiranías como la de Felipe de Macedonia y Julio César; otros prefieren citar a Bacon, Leibniz, Condillac y Rousseau.
- **Comparación.** Es un procedimiento de estilo que aplica a alguna cosa un rasgo comparable tomado de otra cosa diferente. Se utiliza para embellecer, probar, explicar o poner algo de manifiesto.

Ejemplo: "Siendo Galo testigo contra Pisón, y censurando al prefecto Magio por haber recibido una gran cantidad de dinero, lo cual Escauro no quería admitir, alegando la pobreza de Magio: "Te equivocas, oh Escauro, le dijo, porque yo no afirmo que Magio conserve ese dinero, sino que le sepultó en su vientre, como hace un hombre desnudo que recoge nueces".<sup>131</sup>

Ejemplo: Al igual que las golondrinas aparecen en la estación cálida y huyen empujadas por el frío, de igual forma los falsos amigos aparecen cuando el cielo de nuestra vida está sereno y tan pronto como nos ven sufrir las inclemencias del invierno todos se alejan volando.<sup>132</sup>

- La interrogación retórica también llamada razonamiento interrogativo es la figura que hace preguntarse la razón de todo lo que se dice y con la que se pide constantemente una explicación de cada una de las afirmaciones hechas. Esta figura se adapta muy bien al tono de la conversación y mantiene la atención del oyente tanto por la gracia del estilo como por la expectación ante las respuestas.

Ejemplo: ¿Qué debemos hacer ahora?, ¿cuál es la mejor manera de asegurar la supervivencia de la Revolución?, ¿fortalecerá mi muerte los fundamentos de la virtud? (Robespierre).

¿Hasta cuándo, Catilina, vas a abusar de nuestra paciencia?, ¿cuándo nos veremos libres de tus intentos criminales?, ¿a qué extremo llegará tu desenfrenada audacia?<sup>133</sup>

- **Eufemismo.** Cuando se emplean términos bien sonantes y positivos para expresar aspectos negativos. Desaceleración económica por crisis, luchas internas en un partido por pequeñas desavenencias.



<sup>131</sup> CIC. De Orat. 2, 46, 265.

<sup>132</sup> Rhet. Her. 6, 48, 61.

<sup>133</sup> CIC. Cat. 1,1.

- La sentencia es una máxima sacada de la experiencia de la vida que expresa en pocas palabras lo que sucede o debe suceder en ella. Puede tratarse de refranes que sirven para presentar un razonamiento admitido por todos. Tan pobre es el que no tiene suficiente como aquel al que nada le basta.
- El razonamiento mediante contrarios es la figura que consiste en utilizar dos proposiciones opuestas para demostrar, breve y fácilmente, una de ellas.<sup>134</sup> Tiene cierta similitud con la antítesis pues se basa en los mismos principios, con la peculiaridad de un mayor poder demostrativo.

Ejemplo: ¿Cómo crees que quien se ha mostrado ya como un amigo desleal se comportará como un enemigo leal? ¿Cómo esperas que se muestre comedido y juicioso cuando alcance el poder quien como simple particular se ha comportado con una soberbia intolerable? Y ¿crees que se guardará de mentir en las asambleas del pueblo quien en conversaciones o en reuniones con sus amigos nunca ha dicho la Verdad?<sup>135</sup>

- La gradación aparece cuando no se pasa a la palabra siguiente sin repetir previamente la anterior. Corresponde a una presentación de los materiales de menor a mayor, o como resultado de una evolución temporal.

Ejemplo: Yo no planeé esto sin recomendarlo, no lo recomendé sin empezar yo mismo a hacerlo, no empecé a hacerlo sin terminarlo y no lo terminé sin hacerlo aprobar.<sup>136</sup>

- La corrección es la figura que anula cuanto se ha dicho y lo sustituye por otras palabras que parecen más adecuadas. Es especialmente útil para resaltar algún aspecto sin parecer demasiado pretencioso.

Ejemplo: Efectivamente, una vez que éstos vencieron, o más bien fueron vencidos pues ¿cómo llamar victoria a lo que causó a los vencedores más daños que beneficios?<sup>137</sup>

- El asíndeton consiste en suprimir los nexos entre palabras y presentar los miembros de la frase separados, y se utiliza para exponer enunciados concisos y dar agilidad a la exposición.

Ejemplo: Complace a tu padre, obedece a tus parientes, atiende a tus amigos, cumple las leyes.<sup>138</sup>

<sup>134</sup> Rhet. Her. 4, 18, 25.

<sup>135</sup> Rhet. Her. 5, 18.

<sup>136</sup> Rhet. Her. 5, 25.

<sup>137</sup> Rhet. Her. 5, 26.

<sup>138</sup> Rhet. Her. 5, 30.



- La hipérbole es una manera de hablar que exagera la realidad para amplificar o disminuir algo. Se utiliza por separado o junto con una comparación.

Ejemplo: Su cuerpo era tan blanco como la nieve y su mirada tan ardiente como el fuego; de su boca fluían palabras más dulces que la miel; tan grande era el resplandor de sus armas que los rayos del sol parecían más oscuros. En efecto, cuando los perros se comportan como lobos, ¿a quién confiaremos la protección de nuestro ganado?<sup>139</sup>

- La metáfora se produce cuando una palabra es transferida de un objeto a otro porque la semejanza parece justificar esa transferencia. Se utiliza para poner una cosa ante los ojos.

Ejemplo: "Chile abre un camino que otros pueblos de América y del mundo podrán seguir. La fuerza vital de la unidad romperá los diques de la dictadura y abrirá el cauce para que los pueblos puedan ser libres y puedan construir sus propio destino" (Primer discurso del presidente electo tras conocer su victoria electoral. Balcón de edificio de la Federación de Estudiantes de Chile. Santiago de Chile, 5 de septiembre de 1970).

- La alegoría es una manera de hablar que indica formalmente una cosa y conceptualmente otra.

Ejemplo: En efecto, cuando los perros se comportan como lobos, ¿a quién confiaremos la protección de nuestro ganado?<sup>140</sup>

- La acumulación se da cuando se reúnen en un solo lugar los argumentos diseminados a lo largo de toda la causa, de manera que el discurso resulte más vigoroso, más incisivo o más acusatorio.

Ejemplo: ¿De qué vicio, en definitiva, se encuentra libre el acusado? ¿Qué motivos hay para que ustedes quieran absolverlo? Ha traicionado su propio honor y ha atentado contra el ajeno. Es impulsivo, intemperante, insolente, arrogante, irreverente con sus padres, ingrato con sus amigos, hostil para sus allegados, rebelde con sus superiores, desdeñoso con sus iguales y compañeros, cruel con sus inferiores. En resumen, insopportable para todos.<sup>141</sup>

- El ejemplo consiste en citar un hecho o una frase del pasado, que en el derecho sirve de jurisprudencia. Se utiliza por los mismos motivos que la comparación. Da más brillo a la idea cuando solo se utiliza para embellecer. Las hace más inteligibles



<sup>139</sup> Rhet. Her. 3, 34, 46.

<sup>140</sup> Rhet. Her. 3, 34, 46.

<sup>141</sup> Rhet. Her. 6, 40, 52.

cuando aclara lo que estaba oscuro y más creíbles al hacerlas más verosímiles. Las pone ante los ojos cuando expresa todos los detalles con tanta nitidez que se podría, por así decir, tocarlas con las manos.

Ejemplo: Así Cayo Mancino, varón consular, nobilísimo y óptimo, por haber hecho un deshonroso tratado de paz con Numancia, fue entregado por senadoconsulto a los numantinos, y ellos no le quisieron recibir. Habiéndose atrevido Mancino después de su vuelta a Roma a presentarse en el Senado, el tribuno de la plebe Publio Rutilio, hijo de Marco, quiso hacerle salir, fundado en que, por costumbres de nuestros mayores, al que había sido vendido por su padre o por el pueblo no se le concedía de modo alguno el derecho de postliminio. ¿Qué causa más importante entre todas las civiles podemos hallar que ésta en que se trataba del orden, del derecho de ciudadanía, de la libertad y de la vida de un hombre consular, y no por ningún crimen que él pudiera negar, si no por una cuestión de derecho civil? <sup>142</sup>

- Reiteración. Se da sobre todo en discursos políticos. Combinado con pausas efectistas arranca aplausos.

Ejemplo: “Anoche las fuerzas japonesas atacaron Hong Kong. Anoche las fuerzas japonesas atacaron Guam. Anoche las fuerzas japonesas atacaron Midway. Por tanto, Japón ha emprendido una ofensiva sorpresa que se extiende por toda la región del Pacífico [...]. Pido al Congreso que declare que, debido al ataque ruin y no provocado de Japón el domingo 7 de diciembre, Estados Unidos se encuentra en estado de guerra contra el imperio japonés”. (Franklin D. Roosevelt, Casa Blanca, 8 de diciembre de 1941).

El concepto de ideas fuerza, por último, más que una figura retórica, sería un concepto actual que puede considerarse un tipo de reiteración. Consiste en que la idea principal debe repetirse al menos en tres ocasiones para conseguir que cale en la audiencia. Un consejo seguido al pie de la letra por Adolfo Suárez días antes de las elecciones. Hasta tres veces llama al voto de los españoles para la UCD en el recordado discurso de 1977 “Puedo Prometer y Prometo”. (Discurso de Adolfo Suárez en TVE/14 de Junio de 1977).



---

<sup>142</sup> CIC. opt. gen. 40, 181.

Martin Luther King en su famoso discurso del 28 de agosto de 1963 pronuncia hasta ocho veces su concepto clave, la idea principal, la coexistencia pacífica entre negros y blancos, que es "breve, sencilla, memorable, inequívoca, construida con palabras simbólicas y relacionada con el discurso general".<sup>143</sup>

La no violencia es la idea fuerza, el *leitmotiv*, de Gandhi. Devolver el poder al pueblo, la de Allende. "El pueblo entrará conmigo en la Moneda", dijo el presidente chileno en el día de su toma de posesión.

Las palabras *new* y *change* aparecen insistentemente en los mensajes que Blair quería transmitir a sus electores. La presencia de palabras con valor como *vida*, *energía*, *fuerza*, *entusiasmo* tiene una gran repercusión en el contenido global del discurso.

Hay otros muchos recursos que también pueden emplearse y que indican el inmenso poder expresivo de las figuras retóricas como parte del ornato elocutivo, pero no podemos detenernos en ellas, pues sería interminable. Cada orador debe adaptar las figuras retóricas a su propio estilo y al contenido de su discurso. Es la práctica y la moderación la que marca la pauta en su adecuada utilización, pero en ocasiones resulta muy útil acudir a un catálogo que nos ayude a encontrar lo que puede engrandecer y embellecer nuestro discurso cuando llega el momento y no se nos ocurre cómo hacerlo.



## 3.4 Fases del discurso: inicio (exordio) y fin (conclusión)

El modo de comenzar los discursos es decisivo para el éxito de la comunicación. En una intervención oral nada es tan arduo como establecer un contacto suave y hábil con el auditorio. A menudo se gana o se pierde al auditorio con las cinco o seis primeras frases. Todos tenemos la experiencia de que una vez que hemos pasado por el trago del comienzo, los nervios disminuyen y es más fácil concentrarse en lo que pretendemos decir. "El principio es la mitad de todo", decía Protágoras.

Desde luego, las partes del discurso en las que tenemos más probabilidades de mostrar nuestra inexperiencia o nuestra pericia son el principio y el final. Las agencias de publicidad saben que cuando las películas se interrumpen en televisión, los anuncios que más impactan y más se ven son los que se colocan al comienzo y al final de cada bloque publicitario.

<sup>143</sup> Burgué P., Pablo et al., *Comunicación sostenible*, Madrid, Universidad Pontificia de Comillas, 2010.

## EL INICIO DEL DISCURSO

El exordio o presentación es la parte inicial del discurso<sup>144</sup> que se hace especialmente necesario para captar la benevolencia del oyente,<sup>145</sup> si se sospecha que no hay motivos suficientes para que el tema por sí mismo despierte el interés que se desea, o bien si nuestra intervención ha venido precedida por otras que han agotado al auditorio, etcétera. Su objetivo principal consiste en ganarse la simpatía del público hacia el asunto del discurso.<sup>146</sup> Así, muchos de los recursos recomendados en los textos de los preceptistas pueden ser también de enorme utilidad para la composición del inicio del discurso moderno. Las referencias explícitas a la utilización de la captación de la benevolencia en la retórica clásica son abundantísimas.<sup>147</sup>

## IMPORTANCIA DE LAS PRIMERAS PALABRAS



124

Las primeras palabras del discurso sirven, en efecto, para introducir la materia de una manera suave y adecuada, y así, facilitar el comienzo del contenido de la argumentación del modo más favorable posible. Además, resultan importantísimas para formar la primera imagen del orador ante el auditorio, que suele ser la más determinante para que sigan o no manteniendo su atención. Por eso, no debe empezarse un discurso de un modo brusco o acelerado, o al menos resulta menos agradable que su contrario.

El mejor medio para conservar al hablar la firmeza de voz será pronunciar el exordio con el tono más calmado y más bajo posible; la tráquea, en efecto, sufre si la llenamos de gritos agudos antes de acariciarla con suaves entonaciones.<sup>148</sup>

En principio hay que captar la atención, porque obviamente si no hay atención no es posible la persuasión. Así pues, en los casos en los que esta atención ya se tiene y no se hace necesaria presentación alguna, puede prescindirse del exordio.

<sup>144</sup> Arist. Rhet. 1414b19; CIC. inv. 1, 15, 20; RHET. Her. 1, 3, 4; QVINT. inst. 4, 1, 1; Anax. Rhet. ad Alex. 1436b 1.

<sup>145</sup> CIC. inv. 1, 15, 20; CIC. de orat. 2, 78, 315; CIC. orat. 55; CIC. de orat. 1, 31, 143; CIC. de orat. 2, 19, 80; CIC. de orat. 2, 79, 323.

<sup>146</sup> H. Lausberg, 1975, § 263

<sup>147</sup> Arist. Rhet. 1378a05; Arist. Rhet. 1415a35; CIC. de orat. 2, 27, 115.

<sup>148</sup> RHET. Her. 3, 12, 21.

Lo que se dice al principio del discurso se suele recordar mejor que lo que se justifica después en su desarrollo.<sup>149</sup> Se recomienda, sin embargo, la combinación del arte con la técnica por ser lo que mejor aprovecha a la capacidad persuasiva del orador, pues lo uno sin lo otro resulta excesivamente artificial.<sup>150</sup>

## LA BREVEDAD DEL EXORDIO

La principal virtud del exordio en el discurso deliberativo es indiscutiblemente la brevedad.<sup>151</sup> En cambio, el principal defecto consiste en creer en la eficacia única del exordio. Esta parte del discurso sirve para predisponer los ánimos de los oyentes, pero por sí solo poco puede lograr, hace falta crear la armonía con el resto del discurso y tener verdaderos puntos argumentativos que lleven a la persuasión y que para Aristóteles son un tipo de argumentos concretos a los que denomina entimemas. La predisposición inicial puede ser muy útil, pero lógicamente no solo de ella depende la persuasión: el exordio crea la expectativa que luego el discurso debe llevar a cumplimiento, si no lo hace, se queda en eso, una fantástica expectativa que ha sido defraudada. Cicerón enumera algunos de los errores más comunes:

En cuanto a los defectos más evidentes del exordio, que deberemos evitar con el mayor cuidado, son los siguientes: banal, común, intercambiable, largo, inapropiado, fuera de lugar y contrario a las reglas. Es contrario a las reglas si no consigue ninguno de los objetivos que se propone la teoría de los exordios, es decir, cuando no obtiene ni el favor ni la atención ni el interés de los oyentes o, lo que sin duda es bastante peor, produce el resultado contrario.<sup>152</sup>

A pesar de su brevedad, suele dividirse el exordio en inicio, digresión y fin, aunque puede reducirse a una de ellas.<sup>153</sup> Algunos de los discursos pueden comenzar con alguna sentencia o algún ejemplo, tal y como indican las normas; otros en cambio destacan por brevísimas digresiones<sup>154</sup> que ayudan a centrar la atención del oyente en objetos ajenos al tema del discurso; y otros, por último, destacan por su final o tránsito a la parte argumental.<sup>155</sup>

<sup>149</sup> CIC. de orat. 2, 79, 323.

<sup>150</sup> CIC. de orat. 2, 77, 315; RHET. Her. 1, 7, 11.

<sup>151</sup> CIC. part. 97; CIC. de orat. 2, 79, 324; Arist. Rhet. 1415b 33 ss.

<sup>152</sup> CIC. inv. 1, 18, 26.

<sup>153</sup> H. Lausberg, 1975, § 288.

<sup>154</sup> QVINT. inst. 4, 3, 17.

<sup>155</sup> QVINT. inst. 4, 1, 77.



## ALGUNAS IDEAS PARA COMENZAR EL DISCURSO

### 1. No empezar con palabras rutinarias:

Dado que el orador debe captar la atención, hay que evitar los comienzos convencionales. Está claro que nuestro auditorio no es la primera vez que escucha a alguien hablar en público, de modo que los inicios como el siguiente son tópicos que se deben evitar:

Antes de comenzar a hablarles de la cuestión que hoy nos ha congregado aquí, deseo agradecer sinceramente a la organización de estas jornadas la posibilidad que me ha brindado de estar hoy con ustedes. Estoy seguro de que esta Asociación conseguirá, fruto de la reflexión llevada a cabo estos días, elaborar unas conclusiones interesantes y es para mí un honor colaborar con ello.

126

Ahora bien, si las circunstancias obligan a un agradecimiento, debemos ser breves, naturales y nos dirigiremos expresamente al presentador o a los organizadores del evento. Con la mirada ya habremos puesto de manifiesto cuándo hablamos para unos o para otros.

### 2. ¿Comenzar por una pregunta?

¿Y por qué no? La pregunta interpela al público, lo vincula inmediatamente con nuestro discurso y estimula su atención. Si, además, afecta directamente a sus intereses, puede proporcionar un excelente resultado:

¿Saben que en nuestro cerebro hay tantas neuronas como años tiene el planeta Tierra? Sí, una cifra astronómica: unos cien mil millones.

### 3. Conectar con los intereses del público

Sea cual sea el comienzo escogido, debe conectar con los intereses del público. Compárense estos dos inicios para una conferencia sobre ecología e incendios forestales:

Se ha dicho en muchas ocasiones que España está sufriendo un proceso de desertificación. Las causas de este proceso son muy variadas: el calentamiento natural de la atmósfera, las lesiones en la capa de ozono fruto de la contaminación, etcétera.

Esta tarde voy a hablarles de un tema que les afecta a todos ustedes muy directamente. A ustedes y a mí. Y sobre todo un asunto que va a resultar decisivo para la vida de nuestros hijos. Rara es la actividad industrial o comercial que no tiene relación con los bosques: el papel con el que escribimos, los periódicos que compramos, la electricidad que consumimos...

Expuesto de la segunda manera, el tema es tan cercano a la vida cotidiana de los asistentes, tan importante, que no se deja de prestar atención al orador. Por eso se formula el tema de manera que piense que le afecta de forma directa. Esta es una de las mejores maneras de comenzar, porque se hace caso a lo que nos ataña.

### 4. Comenzar por una cita

Esta no tiene que ser necesariamente extraída de un clásico. Es más, ante determinado tipo de público es preferible una cita contemporánea de los personajes famosos del momento.



**Por ejemplo, en una conferencia sobre arte:**

Saben que en una entrevista a Dalí le preguntaron qué cuadro salvaría si hubiera un incendio en el museo del Prado, ¿qué cuadro salvaría? A lo que él respondió: “el aire de las Meninas”.

**5. Comienzos sorprendentes**

Hay modos de comenzar que crean expectativa en el público por medio de un anclaje con afectación, es decir, manteniendo la intriga del espectador, al no decirle el tema del que se trata hasta mitad del discurso:



Hace ciento setenta años se publicó en Londres un librito, un cuento destinado a ser inmortal. Mucha gente lo llamaba el libro pequeño más grande del mundo. Cuando apareció por primera vez, los amigos al encontrarse en los lugares céntricos de Londres, se preguntaban unos a otros: ¿Lo has leído? Y la respuesta era invariablemente: Sí, Dios lo bendiga, lo he leído. El día de su publicación se vendieron mil ejemplares. Antes de quince días la demanda había sido de quince mil. Desde entonces se han hecho innumerables ediciones y tiradas, y se ha traducido a todas las lenguas del mundo. ¿Cuál es ese librito mundialmente famoso? *El Cuento de Navidad* de Charles Dickens.

**6. Estimular la imaginación del público**

Otro buen modo de comenzar los discursos es incitar a los asistentes a que jueguen con nosotros. Animar a los oyentes a que abandonen la típica actitud de pasividad: se sentirán estimulados a participar aunque no sea más que con un ejercicio de imaginación.

Imagínense por un momento que van y eligen como Fallera Mayor de Valencia a una jovencita de Ponferrada. El escándalo puede ser mayúsculo, porque la Fallera mayor tiene que ser indiscutiblemente de Valencia. Y si no, algo huele a tongo, ¿verdad?

Pues aquí hemos hecho lo imposible. Aquí le vamos a dar el premio Castilla y León de las Letras a alguien que ni nació en la región, ni vive en la región y nos vamos a quedar tan felices...

## 7. El valor de las historias

Nos apasionan los cuentos y las historias. Desde pequeñitos tenemos una especial propensión a prestar atención a todo lo que empiece por “érase una vez”, o simplemente a algo que nos suene a relato. ¿Por qué no aprovechar ese recurso natural para iniciar nuestros discursos?

Podemos comenzar con un relato en primera persona, que narre algo que nosotros hemos vivido, pensado o simplemente presenciado. Los discursos abstractos aburren a la gente y, por el contrario, es fácil que se nos preste atención si hablamos sobre las personas y contamos alguna anécdota, aunque sea inventada.

## 8. Otras formas de comenzar el discurso

También puede organizarse el comienzo del discurso para captar la benevolencia del público partiendo del orador, del adversario, del propio auditorio o del tema del discurso. Son quizá tópicos, porque han sido los más utilizados. Por eso los sintetizamos en el siguiente esquema:



MEDIOS PARA CAPTAR LA BENEVOLENCIA EN EL EXORDIO		
Captar la benevolencia	A partir del orador	Elogio de uno mismo. Relación del orador con la persona del elogio. Es un honor para mí...
		Evitar la arrogancia. Recurso de la falsa modestia. Hay otros oradores mejores..., explicar que se trata de un encargo...
		Alabar la honradez del cliente y la injusticia de la poderosa parte contraria. Es de justicia...
	A partir del adversario	Engrandecer al vencido. Ha sido difícil decidir al ganador...
		Elogio del público. Alusiones al público, plural mayestático...
	A partir de la causa misma	Búsqueda del placer. Expresar lo que el público quiere oír...
	A partir del público	Elogio. No hay palabras, el que le alaba se honra a sí mismo...
		Vituperio. No hay palabras, el que le vitupera se honra a sí mismo...



## EL FINAL DEL DISCURSO

La parte final del discurso,<sup>156</sup> también llamada conclusión o peroración, tiene dos finalidades: refrescar la memoria sobre lo expuesto e influir en los afectos de los oyentes ante la inminente finalización de la causa.

<sup>156</sup> CIC. inv. 1, 52, 98; QVINT. inst. 6, 1, 1.

El fin de la conclusión consiste en “inclinar al auditorio a nuestro favor y en contra del adversario; amplificar y minimizar; excitar las pasiones en el oyente; y hacer que recuerde. Pues es conforme a la naturaleza el que, después de haber demostrado que uno ha dicho la verdad y que el adversario ha mentido, se pase en efecto, a hacer un elogio y una censura y, finalmente, se martillee el asunto.”<sup>157</sup>

Por lo tanto, en primer lugar debemos realizar un breve resumen de lo expuesto que sirva para recordar lo dicho. Se debe elegir el punto más importante de cada argumentación y tratarlo con la mayor brevedad posible, de manera que resulte evidente que estamos recordando, no repitiendo el discurso.<sup>158</sup>

El segundo de los puntos importantes que se plantean en la *conclusio* es la moción de los afectos para provocar en el auditorio la compasión, el sobrerocimiento, la ira, el odio, la envidia, la emulación y el deseo de disputa, con el objetivo de que se recuerde lo que ya se ha dicho en el discurso.<sup>159</sup> Es la última oportunidad del orador para disponer al oyente a favor de nuestra causa y se deben inflamar o atenuar los afectos en función de la utilidad de la causa que presentamos. Por ejemplo, como final es ajustada la expresión en asíndeton, con objeto de que sea propiamente epílogo, en vez de discurso: “He dicho, han oído, ya saben, juzguen ustedes”.<sup>160</sup>



#### MEDIOS PARA FINALIZAR EL DISCURSO

La conclusión del discurso	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Resumir al público lo que se ha dicho.</li> <li>• Recordar alguna de las ideas principales.</li> <li>• Ofrecer una propuesta o una resolución que se deduzca del cuerpo del discurso.</li> <li>• Brevedad y concisión.</li> <li>• Inflamar o atenuar los afectos.</li> <li>• Se puede terminar con una cita o con una pregunta retórica.</li> <li>• Todo ello, mirando al público, pronunciando las palabras lentamente.</li> </ul>
----------------------------	--

<sup>157</sup> Arist. Rhet. 1419b10.

<sup>158</sup> CIC. inv. 1, 52, 100.

<sup>159</sup> Arist. Rhet. 1419b22.

<sup>160</sup> Arist. Rhet. 1420a7.

## 3.5 Tipos de discurso

### DESCRIPCIÓN: ORGANIZACIÓN TEXTUAL, ASPECTOS GRAMATICALES

La descripción es pintar con palabras un objeto, animal, persona o ambiente. Es representar lingüísticamente imágenes con sus cualidades, rasgos y propiedades, junto con las circunstancias que lo rodea.

Lo habitual es que la descripción sea un discurso secundario, es decir, que esté incluido en una narración o en una exposición. Puede aparecer para comenzar un discurso, como presentación de los personajes o ambiente; o a mitad de discurso, cuando se quiere parar la acción o hacer hincapié en un lugar, una atmósfera o un personaje. Solo en algunos casos se presenta como tipo de discurso principal, por ejemplo en publicidad, al hacer una descripción del objeto que se vende.

Las operaciones sobre las que se asienta la descripción son el anclaje, la aspectualización, la puesta en relación y la tematización y la reformulación.



1. El *anclaje*. Es el objeto que se describe. No tiene por qué coincidir con el título, ya que este último puede funcionar solo para captar la atención o para destacar únicamente uno de los aspectos de la descripción. En la descripción clásica el anclaje va en primer lugar, nada más comenzar la descripción. Aunque lo más frecuente es hallarlo en posición inicial, puede situarse a mitad de la presentación o al final, para mantener el interés del receptor hasta el final. A este mecanismo retórico se le llama anclaje por afectación. Es muy frecuente su uso en la publicidad: ¿Quién no ha jugado a adivinar anuncios?
2. La *aspectualización*. Es la fase en la que se describen las cualidades o propiedades del objeto. Las partes que tiene. Es lo más propio de la descripción y en ella es fundamental el orden: de más externo a más interno, de subjetivo a objetivo, cronológico, impresionista (con pinceladas, sin un orden lógico).
3. La *puesta en relación*. Se trata de situar el objeto descrito en el mundo exterior, con sus circunstancias de lugar y de tiempo y que ayudan a la aspectualización. Son importantes tanto para dar claridad a la descripción y hacerla asequible, como para captar la atención del lector.
  - a) Enmarque situacional. Consiste en recoger la relación de proximidad espacial y temporal establecida entre el objeto de la descripción y el mundo que lo rodea.

- b) **Asociación.** Es un tipo de puesta en relación entre dos o más objetos —uno de ellos, el núcleo de la descripción— en virtud de sus semejanzas y diferencias. La comparación y la metáfora suelen ser los recursos más utilizados para su expresión.
4. **La tematización.** Consiste en centrarse en un detalle del objeto descrito y describirlo a su vez. Es la operación que asegura la progresión teóricamente indefinida de la descripción, porque siempre se puede focalizar algún aspecto del objeto y volver al proceso descriptivo.
5. **La reformulación.** Es la descripción mediante menciones sucesivas. Se muestran los diferentes enfoques o modos posibles de percepción. Es la vuelta a describir el mismo objeto desde distintos puntos de vista, para aclarar o para ofrecer una visión complementaria del objeto descrito.

Así, por ejemplo, se puede describir la Ciudad de México como un lugar con gran estrés, contaminación, tráfico, incluso, marcada por la impersonalidad en contraste con otros municipios; sin embargo, la CDMX tiene sus atractivos, porque tiene una gran oferta cultural, goza de buenos transportes e infraestructuras como la red de metro y autobuses y, además, es muy apreciada por su oferta gastronómica.



### LA DESCRIPCIÓN. VERBOS Y ADJETIVOS

Las formas verbales más frecuentes son las que muestran el estado o apariencia del objeto. Son por tanto estáticas. No suelen mostrar movimiento, al contrario de lo que sucede en la narración

- Los tiempos durativos (también denominados imperfectivos) son el presente y el imperfectivo.
- Los adjetivos explicativos son los que muestran cualidades subjetivas, y los adjetivos especificativos muestran cualidades objetivas de lo que se describe.

## NARRACIÓN: SUS ELEMENTOS

Narrar es relatar unos hechos que han ocurrido a lo largo del tiempo. Es el tipo de discurso que ha generado más estudios, análisis y reflexiones, desde los antiguos retóricos hasta los investigadores de nuestros días.

En la antigüedad fue estudiado detenidamente, principalmente por el género judicial, para determinar la materia que se ha de juzgar. En los restantes géneros, la exposición de los hechos resulta de gran importancia para la finalidad persuasiva del discurso, y se recomienda que sea breve, clara y verosímil. Además, ha de responder al máximo número posible de circunstancias, es decir, la narración retórica ha de incluir una información básica para que la comunicación pueda considerarse completa, efectiva. Esta información hace referencia a la regla de las cinco W propio de la noticia: *who, what, when, where, why*, que muestran una clara similitud con la teoría latina.<sup>161</sup>

La narración no entraña mayor dificultad que la que impone el sentido común y por lo tanto las normas que se indican sobre ella son mucho más sencillas que las referentes a otros tipos de discurso: sencillamente, que no diga nada falso, que no oculte nada verdadero, que no haya sospecha de pasión y de aborrecimiento. A continuación exponemos los elementos de toda narración, son elementos fijos o universales:<sup>162</sup>

### 1. El actor fijo

La unidad de acción favorece que por lo menos haya un actor fijo o estable a lo largo de la secuencia narrativa. Este actor puede ser polimórfico: individual o colectivo, agente o paciente. Habitualmente será una persona o un ser antropomórfico y, en el caso de que no lo sea —el caso de ser un objeto—, las acciones de dicho actor deben afectar a personas. Por eso se habla del interés humano que hay en todo relato.

El actor fijo se complementa con los actores secundarios y estos otros actores han de existir a expensas del principal, es decir, han de funcionar como complemento y no como digresión de la trama principal.

<sup>161</sup> De hecho, ya se encuentran en el *De Inventione* de Cicerón: *quis, quid, cur, ubi, quando, quemadmodum, quibus adminiculis*, Cfr. Mor-tara Garavelli, B., *Manual de Retórica*, Madrid, Cátedra, 1991, p. 79.

<sup>162</sup> Cfr. Bassols, Margarida y Torrent, Anna M., *Modelos textuales*, Barcelona, Octaedro, 1997.



## 2. Proceso orientado y complicado

Es decir, hay una sucesión mínima de acontecimientos en la historia que se dirigen hacia el final. Cada cambio de rumbo, cada actor o persona involucrada, debe tener como fin la coherencia de la conclusión de la historia. Esta característica de la narración implica hablar de carácter temporal, orden interno y conflicto en la historia a contar.

### A. Carácter temporal

La narración suele ser de un hecho pasado, en el que se seleccionan los momentos más importantes, pero sin renunciar a saltos temporales. Su ritmo varía buscando momentos de tensión y distensión. Habitualmente en el comienzo de una narración hay distensión (se presentan los personajes y se ambienta la escena). El conflicto suele ser un momento de tensión.

#### El uso de los verbos en la narración

El pretérito perfecto simple marca la sucesión de acontecimientos, la acción. Es el tiempo por antonomasia de una narración. Los tiempos imperfectivos (presente e imperfecto) son tiempos duraderos que paran la acción. Son propios de la descripción, pero la narración se sirve de ellos cuando quiere parar la acción, comenzar un relato describiendo un lugar, un ambiente o un personaje.

### B. Orden interno

Toda narración debe tener un orden establecido. Normalmente, es un orden retórico en el que se busca captar la atención y guiar al lector. Siempre habrá algunas partes cronológicas de sucesión de acontecimientos temporales, pero suele haber también *flashbacks* e historias que comienzan por el final, como pasa en las noticias. En cualquier caso, lo indispensable es que haya carácter integrado de las acciones: deben estar dispuestas de manera que muestren la unidad de acción y nos orienten hacia un final.



### C. Conflicto

Es el punto de la complicación o problematización de la historia. En cualquier historia, lo normal es que comience con una puesta en situación por la presentación de personajes y de situaciones, hasta que se produce un punto de inflexión, momento en que la situación inicial da un giro, quizás por algún hecho inesperado, y se provoca la desviación del curso normal de las cosas.

Evaluación final o moralidad. Es la conocida moraleja que se extrae del texto, que puede aparecer o no aparecer, es decir, que sea implícita o explícita en el texto. En cualquier caso, es el motor del relato y confiere un sentido a la historia. Esta es la dimensión argumentativa de toda narración.

La finalidad de la narración puede ser simplemente la catarsis: la liberación de las pasiones. Toda buena historia, toda buena novela, provoca esta liberación, que consiste en sentir de tal manera lo que allí ocurre, que nos hagamos una cosa con ello e, incluso, que nos haga pensar o actuar de la misma manera en que lo harían los personajes de la historia. Es decir, nos hace pensar o actuar en un determinado sentido. La catarsis implica sentir con los personajes con los que de alguna manera nos identificamos: sentir compasión por algún suceso desgraciado, sentir miedo, desprecio, ternura. En definitiva, es vivir otras vidas diferentes a la nuestra. Ello nos hace liberar sentimientos, pasiones y llegamos a apreciar más a los amigos o a la familia que tenemos o al contrario. O, como sucedía en la tragedia griega, nos hace caer en la cuenta de lo mucho que tenemos y lo bien que nos encontramos en comparación con los trágicos acontecimientos que se habían vivido en el teatro.



## ARGUMENTACIÓN: ORGANIZACIÓN DEL TEXTO ARGUMENTATIVO, TIPOS DE ARGUMENTO (RACIONAL Y AFECTIVO), PROCEDIMIENTOS Y TÉCNICAS

¿Qué es? Es un discurso por el que se pretende convencer a alguien para que comparta una idea o realice una acción. Por tanto, los temas que trata son opinables, se prestan a controversia, se puede discutir sobre ellos. Tiene como fin “derrotar” al adversario.

En todo texto argumentativo encontramos un proponente y un oponente. El proponente es el que propone la idea, el que sostiene una tesis, mientras que el oponente es el que sostiene la tesis contraria. Este último puede ser real o figurado y es aquel al que hay que rebatir con argumentos.

## LA ARGUMENTACIÓN EN LA ANTIGÜEDAD CLÁSICA

En época romana, la argumentación se entendía como la parte central del discurso jurídico y tenía el fin claro de mover la voluntad de los oyentes. En ella se aducen las pruebas y se confutan las tesis del adversario.

Toda la esperanza de victoria y los procedimientos de la persuasión residen en la demostración y en la refutación. En efecto, una vez que hayamos expuesto nuestros argumentos y refutado los de nuestros adversarios, habremos cumplido de manera perfecta con nuestro objetivo de orador.<sup>163</sup>

Si seguimos el modelo descrito por Cicerón, especialmente en el *De inventione*, encontramos la división tradicional de confirmación (*confirmatio*) y corrección (*reprehensio*): su objetivo es respectivamente establecer las pruebas positivas y negativas de la causa.<sup>164</sup>

## PRUEBAS AJENAS AL ARTE DE LA RETÓRICA

En el sistema aristotélico, sobre el que se conforma, como es sabido, la oratoria judicial romana, las pruebas son de dos tipos: técnicas, es decir, producidas mediante la aplicación del arte retórica, y no técnicas, esto es, exteriores e independientes del arte.<sup>165</sup>

<sup>163</sup> RHET. Her. 1, 10, 18.

<sup>164</sup> CIC. de orat. 2, 27, 116. Toda argumentación se lleva a cabo "mediante los atributos de las personas o los atributos de los hechos. Los atributos de las personas son: el nombre, la naturaleza, la clase de vida, la condición, la manera de ser, los sentimientos, la afición, la intención, la conducta, los accidentes y las palabras [...] En lo que respecta a los atributos de los hechos, unos son intrínsecos a la acción misma, otros se analizan en conexión con las circunstancias que la acompañan, otros son accesorios a ella, otros son consecuencia de su realización. Intrínsecos a la propia acción son aquellos atributos que aparecen siempre en relación con ella y de la que no se pueden separar [...] Entre las circunstancias de los hechos, segundo punto de los atributos de los hechos, se analizará el lugar, el tiempo, el modo, la ocasión y la posibilidad [...] Se entiende por circunstancias accesorias de la acción aquello que es mayor, menor, igual o semejante al hecho en cuestión, y además su opuesto y su contrario, el género, la especie y el resultado. Como la estatura de una persona, lo que es mayor, menor o igual se juzga por la importancia, el número y la cualidad de la acción."

<sup>165</sup> Cfr. Mortara Garavelli, B, *op. cit.*, 1991, p. 84. Sin embargo, aunque se trata de una división muy conocida, parte de la doctrina platonica expresada en Pol. 304e. "En cuanto a las pruebas por persuasión unas son ajenas al arte y otras son propias del arte. Llamo ajenas al arte a cuantas no se obtienen por nosotros, sino que existían de antemano, como los testigos, las confesiones bajo suplicio, los documentos y otras semejantes; y propias del arte, las que pueden prepararse con método y por nosotros mismos, de modo que las primeras hay que utilizarlas y las segundas inventarlas". (Arist. Rhet. 1355b 35; QVINT. inst. 5, 1, 2).



Estas pruebas notécnicas o extratécnicas, de las que habla Aristóteles, son todos aquellos recursos que facilitan de un modo natural, sin mayor esfuerzo que la realidad misma, la fuerza positiva o negativa del punto de vista que se defiende. El mérito no está ni en el orador, ni en su prestigio, ni en los sentimientos que logre infundir en los oyentes, ni mucho menos en el tema mismo. Si por ejemplo, alguien ha hecho una declaración en los medios de comunicación, si alguna persona conocida se ha decantado a favor o en contra, si existe un rumor, etcétera, se podrá utilizar indistintamente para acusar o defender, para elogiar o vituperar, como un lugar común en función de las necesidades de la materia o de las circunstancias que acompañen la intención del orador. Hoy este tipo de pruebas debería ampliarse al campo de las fotografías, las caricaturas, las grabaciones, etcétera.<sup>166</sup>

#### La argumentación se sirve de “pruebas”

- Pruebas ajenas a la retórica: las fotografías, las caricaturas, las grabaciones.
- Pruebas propias: la credibilidad del orador, la opinión de los oyentes y el aval lógico de la tesis.



### PRUEBAS PROPIAS DEL ARTE DE LA RETÓRICA

En cuanto a los argumentos técnicos o propios del arte, pueden lograrse 1) por el carácter fidedigno del orador (pruebas éticas); 2) por la moción de las pasiones en los oyentes (pruebas patéticas); 3) por la consecuencia lógica de la exposición del asunto mismo (pruebas reales). Como es lógico, resulta verdaderamente difícil encontrar algún caso en el que toda la argumentación corresponda exactamente a uno solo de estos tipos; por el contrario, lo normal es combinar las pruebas éticas con las patéticas y con las reales, en orden a lograr la persuasión. En cualquier caso, cada una de ellas tiene una relevancia individual, y tampoco puede prescindirse de ninguna de ellas.

<sup>166</sup> Marafioti, R. (ed.), *Temas de argumentación*, Buenos Aires, Biblos, 1991, p. 22.

## 1. Pruebas éticas

En cuanto a las pruebas éticas, como dice Aristóteles “se persuade por el talante, cuando el discurso es dicho de tal forma que hace al orador digno de crédito. Porque a las personas honradas las creemos más y con mayor rapidez, en general en todas las cosas, pero, desde luego, completamente en aquellas en que no cabe la exactitud, sino que se prestan a duda; si bien es preciso que también esto acontezca por obra del discurso y no por tener prejuzgado cómo es el que habla”.

Cicerón es quizá quien más doctrina ha dejado al respecto, con gran cantidad de reflexiones sobre el orador perfecto,<sup>167</sup> pero también con la búsqueda del apoyo filosófico de la retórica.<sup>168</sup> No es sencillo describir las normas de actuación del orador para resultar en mayor grado persuasivo, pero desde luego, para Aristóteles constituye el más firme medio de persuasión.<sup>169</sup>

Según esto, las características que buscamos para el orador perfecto se fundamentan en la bondad misma del orador que transmite confianza por su virtud, y aunque es cierto que en ocasiones pueda aparentarse —no olvidemos las exacerbadas críticas platónicas—, los propios tratadistas recomiendan su autenticidad.<sup>170</sup>

Vale, pues, mucho para vencer, el que se forme buena opinión de las costumbres, acciones y vida del orador y del defendido, y, por el contrario, desventajoso concepto de los adversarios, y que se inspire benevolencia a los oyentes. Sirven para conciliar los ánimos la dignidad personal, los grandes hechos, lo irrepreensible de la vida; todo lo cual es más fácil de encarecer si es cierto, que de fingirse si es falso. Ayudan al orador la suavidad de la voz, la serenidad apacible del semblante, la modestia y cortesía, de suerte, que, aun en los momentos de mayor acritud, muestre que obra así por necesidad y a disgusto. Muy útil será dar muestras de liberalidad, gratitud, piedad, mansedumbre, y de no ser codicioso, ni avaro, ni acre, ni pertinaz, ni envidioso, ni acerbo; porque todo lo que indica probidad y modestia atrae los ánimos hacia el orador, y, por el contrario, los enajena de aquellos en quien no se hallan estas cualidades.<sup>171</sup>

<sup>167</sup> CIC. orat. 7.

<sup>168</sup> CIC. inv. 1, 1, 1; CIC. orat. 14.

<sup>169</sup> “No es cierto que, en el arte, como afirman algunos tratadistas, la honradez del que habla no incorpore nada en orden a lo convincente, sino que, por así decirlo, casi es el talante personal quien constituye el más firme medio de persuasión”. (Arist. Rhet. 1356a 11).

<sup>170</sup> CIC. Brut. 112.

<sup>171</sup> CIC. de orat. 2, 43, 82.



Se recomienda, por lo tanto, la más pura autenticidad, actuar con naturalidad, de manera que la propia forma de exponer el discurso trasluzca de modo natural la virtud del orador y así resulte persuasivo. Cabe, por tanto, hacer una reinterpretación de las pruebas estipuladas en la antigua retórica para su aprovechamiento y reconversión en la práctica oratoria gracias al carácter fidedigno del orador para ser ejercitadas en distintas estrategias persuasivas. Aquí presentamos algunas de ellas:

- En muchas ocasiones este talante del orador ha de demostrarse en la representación del discurso, y el dominio de las técnicas de expresión no verbal resultan fundamentales. En efecto, la puesta en escena, la elección de los escenarios, el montaje entero, y hasta el último gesto tiene como objetivo obtener este prestigio persuasivo.<sup>172</sup>
- La representación de temas cotidianos, que suponen una acomodación del discurso al tipo específico de público al que va dirigido y que, por responder a las expectativas del oyente, resulta eficaz desde el punto de vista de las pruebas éticas.<sup>173</sup> Cuando el oyente puede afirmar que lo que le cuentan es lo mismo que le pasa a él, cuando se siente identificado, se manifiesta de un modo más indulgente. Por su parte, para el orador, la obligación de adaptarse al auditorio le lleva a presentar los asuntos de manera distinta en función del auditorio al que va dirigido, pudiendo resultar en ocasiones adecuado y en ocasiones ridículo. Nos referimos a la edad, el sexo e incluso el estatus social. Se debe cuidar especialmente aquello que más puede valorar el auditorio, por eso lo más sencillo es aislar los distintos grupos sociales para utilizar con ellos los argumentos más adecuados y persuasivos. Se puede acudir también a los testimonios con alguna breve historia que ejemplifique lo que decimos, explicando, por ejemplo: "el otro día me encontré con una señora que me dijo..."
- La referencia a cosas que sean inauditas, novedosas o nunca vistas pues todo lo que es admirable deleita. También resulta simpático el orador que ensalza o elogia a otro y disminuye su propio mérito, de suerte que parezca que el orador, más por modestia que por vanidad, dice una cosa y piensa otra.<sup>174</sup>



<sup>172</sup> QUINT. *inst.* 5, 8, 4

<sup>173</sup> RHET. *Her.* 3, 11, 19

<sup>174</sup> Ch. Perelman y L. Olbrechts-Tyteca, *Tratado de la argumentación: la nueva retórica*, Madrid, Gredos, 1994, § 5.

## 2. Puebas patéticas

Las pruebas patéticas son aquellas por las que “se persuade por la disposición de los oyentes, cuando éstos son movidos a una pasión por medio del discurso. Pues no hacemos los mismos juicios estando tristes que estando alegres, o bien cuando amamos o cuando odiamos”.<sup>175</sup> Se contrapone a la argumentación racional por apelar directamente a los sentimientos y se dirige a la parte afectiva del hombre. Logra, además, uno de los fines fundamentales del discurso: mover el ánimo de los oyentes.<sup>176</sup>

Son pruebas de un inmenso valor persuasivo, mucho más eficaces en ocasiones que los argumentos estrictamente racionales.<sup>177</sup> Su uso se recomienda en la retórica clásica especialmente para la parte final del discurso, en la que se intenta inflamar los ánimos de los oyentes de modo especial en el género judicial, en el que se espera un veredicto por parte del tribunal.<sup>178</sup>

Apelaremos a la misericordia de los oyentes, si recordamos las vicisitudes de la fortuna; si mostramos y comparamos la prosperidad en que estuvimos y la adversidad en que nos encontramos; si enumeramos y mostramos lo que nos ocurrirá si no somos absueltos; si suplicamos y nos encomendamos a su compasión; si describimos las desgracias que recaerán sobre nuestros padres, hijos y parientes por culpa de nuestro infortunio y, al mismo tiempo, mostramos nuestro dolor por su inquietud y pena, no por nuestras desventuras; si recordamos la clemencia, bondad y piedad que hemos tenido con otras personas; si demostramos que siempre o durante mucho tiempo hemos conocido circunstancias adversas; si deporlamos nuestro destino e infortunio; si decimos que mantendremos un ánimo fuerte y paciente ante las desgracias. La apelación a la piedad debe ser breve, pues nada se seca más rápido que una lágrima.<sup>179</sup>



<sup>175</sup> Arist. Rhet. 1356a 13.

<sup>176</sup> “Consiste en apelar en los discursos, a las pasiones que se producen por naturaleza en el hombre, tales como el despreciar a alguien o temerle, o bien el sentirse contento o apenado, el estar lleno de deseos o libre de ellos, o cualquier otra pasión parecida que pueda experimentarse con el alma, el cuerpo o algún otro modo de percepción, y que todos compartamos; estas y otras pasiones similares, al ser comunes en la naturaleza humana, son bien conocidas por los oyentes. Pues bien, a estas pasiones que por naturaleza son habituales en los hombres es a las que decimos que hay que apelar en los discursos” (Rhet ad Alex. 1428a).

<sup>177</sup> QVINT. inst. 5, 12, 9; Arist. Rhet. 1356a.

<sup>178</sup> CIC. inv. 2, 16, 51.

<sup>179</sup> RHET. Her. 2, 31, 50.

Esta argumentación afectiva se recomienda en aquellos casos en los que la argumentación racional resulta demasiado pesada para que pueda seguirse con facilidad, porque exige menor esfuerzo por parte del oyente. Una forma de llevarlo a cabo consiste en presentar algo para que resulte especialmente agradable e interesante para el público, elogiándolo, para, posteriormente ponerlo en relación con el tema que queremos presentar.

### 3. Pruebas reales

Son aquellas que surgen como consecuencia lógica de la exposición del asunto. Son las que tienen que tenerse en cuenta estrictamente en el género judicial. A su vez, las pruebas reales se dividen en *signos, argumentos y lugares comunes*.



- *Signos*. Son las señales perceptibles que normalmente acompañan a un hecho: no los crea el orador, sino que los encuentra juntamente con los hechos y requieren un proceso racional para ponerlas en relación con la causa. Por ejemplo, si se encuentran huellas del acusado o existe sangre en sus vestidos. Pueden ser necesarios, si permiten deducir con seguridad cierto estado de cosas, solucionando el litigio inequívocamente; o no necesarios, si no permiten deducir con seguridad cierto estado de cosas, como por ejemplo la predicción del tiempo o del amor.<sup>180</sup>
- *Argumentos*. Son pruebas racionales deductivas, basadas en los datos de la causa.<sup>181</sup> Un primer modelo lo encontramos en las cuestiones universales, ya que “siempre es preciso mirar si los argumentos se discuten sobre casos comunes: pues todos los argumentos particulares se pueden discutir también universalmente, y en la demostración particular está incluida la universal, porque no es posible probar nada por razonamiento sin lo universal”.<sup>182</sup>

Conviene, en consecuencia, no hacer las deducciones del silogismo arrancando de muy lejos ni recorriendo todos los pasos, dado que lo uno es oscuro a la causa de su extensión y lo otro es pura verborrea, puesto que consiste en afirmar cosas evidentes.

<sup>180</sup> CIC. inv. 1, 43, 81.

<sup>181</sup> Dice Cicerón: “pues en mi opinión, y para definirla en pocas palabras, la argumentación es cualquier tipo de medio concebido que demuestra que algo es probable o que prueba que es necesario” (CIC. inv. 1, 29, 44.).

<sup>182</sup> Arist. Org. VIII, 164a8; Arist. Rhet. 1356a21.

Esta es, en efecto, la razón de que los oradores incultos sean más persuasivos ante la multitud que los cultos, según dicen los poetas que los incultos hablan con más arte al pueblo; pues los primeros hablan de lo común y universal, mientras que los segundos se refieren a lo que los oyentes saben y tienen próximo. <sup>183</sup>

Los argumentos se pueden concretar en silogismos. El silogismo es la forma más perfecta de deducción. Contiene todos los pensamientos parcialmente necesarios para que el oyente llegue a la conclusión que queremos, según el modelo tipificado por Quintiliano:

Silogismo es el siguiente: El único bien es la virtud, porque un bien es, en definitiva, aquello de lo que nadie puede hacer mal uso. Nadie puede hacer mal uso de la virtud, luego la virtud es un bien. <sup>184</sup>

### Lugares comunes

Los *loci* o lugares comunes son fórmulas de investigación que constituyen depósitos de ideas. Si se refieren a la persona, pueden hacer referencia al linaje, nacionalidad, edad, educación, fortuna y condición social. En cuanto a los lugares que dependen del asunto, se analizará el *lugar*, el *tiempo*, el *modo*, la *ocasión* y la *posibilidad*. <sup>185</sup> Sin duda uno de los más útiles es el de la ocasión, que como recuerda Cicerón es el periodo de tiempo que ofrece las condiciones favorables para hacer o no alguna cosa.



## LA ARGUMENTACIÓN EN NUESTROS DÍAS

La estructura de la argumentación sigue un esquema de tesis y antítesis: como hemos dicho, hay dos partes en confrontación. A partir de un problema se proponen posibles soluciones.

<sup>183</sup> Arist. Rhet. 1395b25.

<sup>184</sup> QVINT. inst. 5, 14, 25.

<sup>185</sup> CIC. inv. 1, 26, 38. Antes del asunto: de la persona, cosa, causa, tiempo, lugar, modo, materia. Durante el asunto: del todo, de la parte, género, especie, diferencia, de lo propio, de la definición, del nombre, de las múltiples denominaciones, del inicio, del proceso de realización, de la consumación. Sobre el asunto: de lo similar (*exemplum, similitudo, fabula, exemplum verosimile*), de lo diferente, de lo doble, de lo contrario por posición y negación, finalidad, por hábito, por mayor y menor, por precedentes, por lo parecido o las consecuencias. Después del asunto: por los efectos, por lo juzgado.

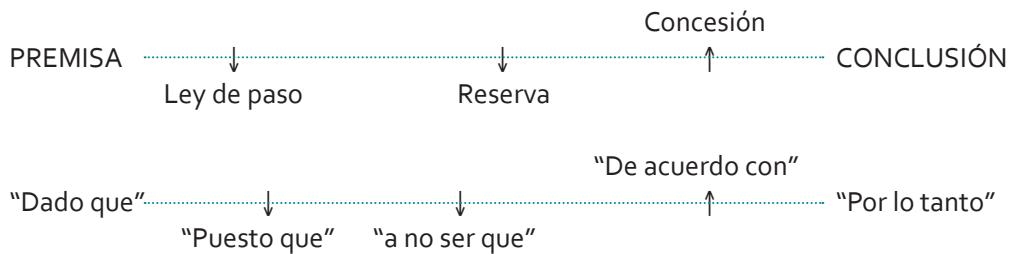
## ELEMENTOS GENERALES DE TODA ARGUMENTACIÓN

- *Tesis inicial*. Postura que el argumentador adopta respecto al tema. Es la idea sobre la que se reflexiona. Puede aparecer al principio o al final (si es al final, la conclusión se omite); ha de presentarse de forma clara y objetiva.
- *Cuerpo de la argumentación*. Son las razones en las que el emisor basa su postura ante el tema. Es la exposición del razonamiento en sí.
- *Conclusión*. Planteamiento de un nuevo concepto, derivado de la argumentación, que implica la superación de las premisas.

Además de estos elementos, se pueden encontrar otros elementos en esquema:



144



*La premisa* es la base de la argumentación, aquello que si se consigue rebatir hace que se venga abajo toda la argumentación. Correspondría al conector "dado que". Por ejemplo: *dado que los Premios Oscar son los mejores premios de cine del mundo...*

*La ley de paso* es aquella por la que se accede a los argumentos. Corresponde al "puesto que". Siguiendo el ejemplo: *Puesto que ganan mayoritariamente los estadounidenses...*

*La reserva* es la aceptación de un argumento en contra tan fuerte que echa por tierra toda la argumentación anterior. Corresponde al "a no ser que". Ejemplo: *a no ser que otros premios sean tan importantes como los Oscars, por ejemplo los de Cannes...*

*La concesión* sería la admisión de un argumento del oponente, pero no tan fuerte como el anterior, de manera que sigue en pie nuestra argumentación. Corresponde al conector "de acuerdo con". Segundo el ejemplo: *de acuerdo con que los que votan en los Premios Óscar son norteamericanos...*

La *conclusión* es a lo que se llega o a lo que deriva el razonamiento propuesto. Corresponde al conector “por lo tanto”. En el ejemplo: *por lo tanto, las mejores películas son las norteamericanas...*

Según lo que acabamos de ver, el orden puede ser progresivo (a partir de la premisa se llega a la conclusión) o regresivo (parte de la conclusión y se llega a la premisa).

## TIPOS DE ARGUMENTACIÓN

Primero vamos a abordar los argumentos o pruebas propias del arte retórico antiguo:

A. *Racional*. Se apela a la razón con argumentos lógicos. Argumentos racionales:

1. El argumento de autoridad. La argumentación se apoya en testimonios fidedignos y citas que manifiestan la opinión sobre el tema de expertos conocidos. Su objetivo es reforzar la idea sostenida o adelantarse a posibles argumentos contrarios.

2. *Vox populi*

2.1. Proverbios y refranes. Poseen una incalculable fuerza expresiva avalada por la tradición y son comúnmente aceptados sin reservas. Principalmente se busca la complicidad del receptor; por ellos el escrito adquiere convicción.

Ejemplo: Conozco un catedrático de derecho con prestigio que tiene una hija que es un desastre académicamente, porque “en casa de herrero cuchillo de palo”; o que tiene una hija muy responsable, porque “de tal palo tal astilla”. O “acepta ese trabajo, porque más vale pájaro en mano que ciento volando”, etcétera, etcétera.

2.2. El sentir general de la sociedad. Apela a alguna regla de experiencia que la sociedad ha aceptado. Expresiones como “a nadie le gusta que le arrinconen”, “todo el mundo sabe que fumar es malo”, “ya se sabe que con el calor se trabaja peor”.

2.3. Los valores. Datos que llevan a la adhesión solo de un grupo. Abstractos: justicia, nación, verdad, Estado, fidelidad, solidaridad, tolerancia, Dios, etcétera; Concretos: unidad de la nación, la Iglesia, un monumento histórico, etcétera.

3. Los hechos, verdades (científicas, filosóficas), datos comprobables. Datos procedentes de la observación, comprobables, precisos, de valor universal y no controvertido.

Ejemplo: cuantas más guerras haya, más sube el precio del petróleo; por la ley de la gravedad, un objeto pesa más en la Tierra que en la Luna; un buen físico es sinónimo



de buena salud; el consumo acelerado es signo de prosperidad; cuanto mejor va la economía, más prestigio tiene el presidente del gobierno, etcétera.

4. Las jerarquías. Entre dos valores se establece un rango o jerarquía. Concreta: superioridad de los hombres sobre los animales. Por eso, en un terremoto hay que salvar antes a las personas que a los animales. Abstractas: superioridad de lo justo sobre lo útil. Puede estar basada en la cantidad; es preferible mayor justicia que mayor comodidad.
5. La causalidad. Es la relación de un hecho con su causa o su consecuencia. Ejemplo: va a haber restricciones de agua, porque en los embalses de la comunidad no queda suficiente agua, porque la sequía ha sido pertinaz este año.

B. *Afectiva*. Se apela a los sentimientos. La confianza que merece el emisor, la autoridad, el éxito al que lleva seguir las indicaciones, el prestigio social, la amenaza o el halago, etcétera.



## FORMAS DE PERSUASIÓN AFECTIVA

1. Apelar a los *sentimientos*. Alegría, compasión, dolor, emoción, rebeldía...
2. *Originalidad*, novedad. Siempre que coincida con el interés del público. Es el juego de la sorpresa, porque puede agradar positivamente algo que no esperábamos.
3. El *humor*, con elegancia. Suele corresponder a romper con la lógica de un razonamiento por no esperable.
4. *Personalizar*. Tanto por parte del emisor (contando una anécdota personal, por ejemplo) como aludiendo al receptor o usando el "nosotros".
5. Remitirse a instituciones o personalidades sobresalientes. No tanto por su experiencia en la materia (esto sería un argumento de autoridad), como por su prestigio en otra materia. Por ejemplo: utilización de una persona famosa en el deporte para anunciar algo que no es deportivo.
6. Relación con el *contexto*, con la situación del momento, uso de **DEÍCTICOS** (señalamiento que se realiza mediante ciertos elementos lingüísticos que muestran, como este, esa; que indican una persona, como yo, ustedes; o un lugar, como allí, arriba; o un tiempo, como ayer, ahora).
7. Abanderar una causa, plantear exigencias en nombre de un grupo; *reforzar* los prejuicios de los receptores, plantear peligros imaginarios.

## PROCEDIMIENTOS Y TÉCNICAS USADAS EN LA ARGUMENTACIÓN

1. *La disposición.* La argumentación varía en función de la forma de presentar los argumentos. Se evitarán las divagaciones. Al ser la argumentación un tipo de texto complejo, es necesaria la claridad expositiva. El uso de partes, de los nexos o conectores oracionales y extra oracionales.

Así, en cuanto a la disposición, se pueden usar algunas tácticas o técnicas para mejor convencer:

1.1. **Conclusión.** Si la tesis es nueva o la conclusión no es sorprendente, puede situarse al principio para aclarar las ideas del receptor. Si es nueva o complicada, suele reservarse para el final o hacerla aparecer cuando sea preciso.

1.2. **Los hechos conocidos deben anteceder a los menos conocidos,** es una forma de captar la atención del público desde el principio, porque ante lo que nos es familiar solemos mostrar aceptación, mostramos asentimiento; después, se muestra lo desconocido como continuación de lo conocido y así es aceptado mejor.

1.3. **Orden de los argumentos.** Pueden ordenarse por fuerza creciente u orden "homérico": primero un argumento fuerte, que probablemente cuente con el asentimiento general y ganemos el favor del público; después, el argumento más débil; y el argumento más poderoso al final, nunca al principio, así la convicción es progresiva.

1.4. **Con los argumentos en contra (si los usamos) se procede a la inversa:** primero, rebatir (no despreciar) los argumentos de menor consistencia, para que desde el principio se vea que podemos; y, después, rebatir los de mayor peso.

### 2. *Ejemplos y analogías*

2.1. **Ejemplos.** Deben ser suficientemente representativos. Son hechos que ilustran y apoyan una generalización y conducen a la conclusión. Puede haber ejemplos tan gráficos que sean ellos mismos un argumento.

2.2. **Analogías.** Es un modo de relacionar o comparar dos o más términos, tomando la comparación de un ámbito distinto, para hacerlo más visual o asequible. Este elemento, junto con las metáforas y comparaciones, hace más plástico lo que queremos demostrar. Así, por ejemplo, preparar un discurso es como preparar una comida: primero se piensa en quién es el comensal, después se consiguen los ingredientes, se hace y se presenta.



## EXPOSICIÓN Y EXPLICACIÓN: CARACTERÍSTICAS, MODALIDADES, ORGANIZACIÓN DEL DISCURSO Y TÉCNICAS<sup>186</sup>

El objetivo de la explicación consiste en dar a conocer o hacer comprender un tema difícil, complejo o desconocido por medio de una presentación clara y ordenada. Debe responder a un desarrollo progresivo y articulado. Responde al *porqué* (explicación) o al *cómo* (exposición).

La explicación se relaciona con otros tipos de discurso, principalmente, con la descripción y la argumentación, para la que, en ocasiones, actúa como un punto de apoyo.

Entre las posibles características más propias de este tipo de texto o de discurso, destacamos tres por orden de importancia, ya que la objetividad es el elemento esencial del discurso expositivo-explicativo. Pensemos, por ejemplo, en un profesor que ha de presentar un tema de historia, lengua o matemáticas. Normalmente habrá una parte expositiva, de presentación del tema y quizás otra explicativa, en la que habrá que hacer comprender algo más o menos complejo. En cualquier caso, ha de ser objetivo, claro y ordenado.



### CARACTERÍSTICAS

- *Objetividad.* Se trata de un hecho que no es ni polémico ni opinable: es un discurso por el que se proporciona información, datos sobre un tema, obtenidos por la experiencia o por vía de la reflexión, adquiridos de forma directa o indirecta. Por tanto, se suele explicar algo que no conoce el receptor. Por eso suele emplearse un uso del lenguaje con función referencial: que se centre en el objeto tratado y que predomine la información sobre el sentimiento, la argumentación o la persuasión.
- *Claridad.* El texto informativo se orienta al contenido y, por tanto, la organización, distribución y desarrollo de la información son fundamentales. Si está bien llevada la explicación, otorga prestigio, autoridad y poder de persuadir y convencer al orador por saber algo y saberlo explicar.
- *Características lingüísticas.* Claridad en la organización textual, frases aclaratorias, incisos, adjetivos específicos, vocabulario especializado, conectores explicativos y de organización.

<sup>186</sup> Vienen bien desarrolladas las técnicas y organizaciones también en un libro de indudable utilidad: Calsamiglia, H. y Tusón Valls, A., *Las cosas del decir. Manual de análisis del discurso*, Barcelona, Ariel Lingüística, 1999.

## MODALIDADES

Los discursos expositivos pueden pronunciarse en clases para enseñanza media o universitaria, pero también en conferencias o discursos en el ámbito jurídico. Según la situación de comunicación, se han establecido dos modalidades de comunicación:

- a) *Divulgativa*. Es la de interés general, de fácil comprensión por el gran público. Tiene pocos tecnicismos, aunque suele tener un campo semántico concreto. Las frases, el estilo y la sintaxis son sencillos. Normalmente, se usan comparaciones, ejemplos y anécdotas que hagan más fácil la comunicación. En periodismo es la más habitual: por ejemplo, cuando se explica en un reportaje cómo sucede un eclipse de sol.
- b) *Especializada*. Requiere conocimientos previos de la materia específica, para poderse entender. La sintaxis y el estilo son complejos: suele haber frases largas, más oraciones subordinadas, más incisos explicativos. Además, el léxico es especializado. Se da en revistas especializadas de medicina o en suplementos económicos para explicar fenómenos muy concretos.



## ORDEN DE UN DISCURSO EXPOSITIVO-EXPLICATIVO

Tal y como hemos anunciado anteriormente, la claridad y el orden de este tipo de discurso es clave para la correcta comunicación, por tanto hay que cuidar con esmero la organización que se elija según el tema, los destinatarios y las circunstancias. A continuación presentamos, por un lado, tres organizaciones clásicas o tradicionales y, por otro, una organización novedosa, muy típica en el ámbito periodístico: la fórmula IDEAL. De cualquier manera, hay que tener en cuenta que no son estructuras cerradas o herméticas, sino que pueden combinarse unas con otras.

Organizaciones clásicas:

1. *Orden deductivo*. Es aquel que va de lo general a lo particular.

Ejemplo: la novela gótica es un subgénero que tiene sus inicios en el siglo XVIII. Es una novela que se ha ido divulgando y ha tomado cuerpo en esta época: es cuando aparecen



los primeros elementos de terror como los castillos encantados, con novelas de escasa relevancia literaria. Con los años aparecen autores como Edgar Allan Poe y sus cuentos de terror o Bram Stoker y su *Drácula*: es cuando llega a su madurez...

2. *Orden inductivo*. Procede a la inversa, de lo particular a lo general.

Ejemplo: las novelas góticas por excelencia son *Drácula*, de Bram Stoker; los cuentos de Alan Poe, *Dr. Jekyll y Mr. Hyde* de Stevenson. Son novelas de madurez del género, pero estas novelas tienen su génesis en otras de escasa relevancia literaria del siglo XVIII, que es cuando comienzan las novelas góticas...

3. *Planteamiento del problema + solución*

Ejemplo: el turismo en México es una de las principales fuentes de ingresos. Pero en la actualidad existen otros países que poco a poco van tomando fuerza y consiguen seducir a los extranjeros. Países del norte de África, de Europa del Este o países exóticos como los del extremo Oriente. Ante esto, se han realizado estudios que llevan a ofrecer soluciones como abaratar costes, mejorar las infraestructuras y las comunicaciones con el fin de seguir siendo competitivos en esta área de negocio...

4. *Tesis—antítesis—síntesis*. Consiste, en primer lugar, en plantear un contraste entre dos posturas que se concilian por la síntesis.

Ejemplo: en muchos países, la inmigración ha supuesto un gran avance en la economía porque habitualmente los inmigrantes escogen trabajos menos cualificados que los de los autóctonos y suelen elevar la tasa de natalidad produciendo un mayor índice de población joven. Además, esta inmigración produce un beneficio humano de convivencia entre distintos pueblos y razas. Sin embargo, también suele ser cierto que la inmigración provoca un mayor índice de delincuencia, provocado porque muchos de los inmigrantes son pobres o forman bandas organizadas de delincuentes o mafiosos. En cualquier caso, se les puede dar la bienvenida pero con condiciones. Así, será muy beneficioso para el país acoger a todos aquellos que tengan un trabajo estable, si bien habrá que endurecer las penas para los que delincan, incluso por medio de la deportación ...

## OTRAS FORMAS DE ORDENAR EL DISCURSO: FÓRMULA IDEAL

1. Interesar, captar la atención, crear un buen ambiente.
2. Desarrollar el tema, mostrar la situación y ofrecer soluciones.
3. Explicar, precisar y fundamentar las propuestas.

4. Aclarar gráficamente por ejemplos, anécdotas y humor.
5. Lógica de la conclusión, síntesis final o desenlace.

## TÉCNICAS PARA EXPLICAR Y EXPONER: DEFINICIÓN, CLASIFICACIÓN, REFORMULACIÓN, EJEMPLIFICACIÓN, ANALOGÍA Y CITACIÓN

- *Definición.* Consiste en fijar con claridad, exactitud y precisión la significación de una palabra o la naturaleza de una persona o cosa. Trata de adjudicar unos atributos al tema según su pertenencia a una clase o grupo y la especificación de sus rasgos o propiedades. Muchas veces la definición aclara y cambia los presupuestos del público. Ejemplo: a veces se oye decir: "yo soy tolerante con esta persona, tolero sus ideas". En verdad lo que se quiere decir es que se le "respeta" o se le "acepta" como es, porque según la RAE, tolerancia significa "sufrir, llevar con paciencia" aquello que te desagrada, que causa repugnancia o es perjudicial, pero lo aceptas como un mal menor.
- *Clasificación.* Distribuye el objeto según su pertenencia a grupos según sus similitudes y diferencias. Se realiza desde distintos criterios y desde lo más específico hasta lo más general o viceversa.
- *Reformulación.* Procedimiento por el que se repite una explicación desde otro punto de vista, para expresarlo de manera más inteligible. Es una repetición para hacerse entender. Los conectores más típicos son: bueno, o sea, esto es, es decir, a saber, quiero decir, en otras palabras, mejor dicho, etcétera. Ejemplo: concreción de una idea abstracta para hacerla más próxima al interlocutor. Procedimiento muy usado. Conectores más usados: por ejemplo, a saber, así, en concreto, pongamos por caso, sin ir más lejos, etcétera.
- *Analogía.* Consiste en poner en relación el objeto con otro de distinto campo para aclarar o ilustrar. Ejemplo: "agujero negro" es una analogía. Las metáforas suelen ser analogías. Ejemplo: la "falda de la montaña".
- *Citación.* Muy utilizado porque la fiabilidad y autoridad se pone en manos de expertos.



## 3.6 Producción de diversos tipos de textos orales. La oratoria actual: aplicaciones en distintos ámbitos de nuestra cultura

Hasta aquí, en esta tercera parte sobre el mensaje, hemos visto distintos géneros oratorios (demostrativo, político y judicial); además, cómo se estructura el discurso y, por último, tipos de texto o tipos de discurso. Estos últimos son las formas clásicas de tipos de discurso tanto escrito como oral, según sean narrativos, expositivos, descriptivos o argumentativos.

Tan solo queda un punto sobre el mensaje. Se trata de ver las aplicaciones de la oratoria en la cultura contemporánea por diferentes producciones orales: entrevista, debate, ruedas de prensa, etcétera.

Al hablar de retórica o de oratoria debemos evitar pensar exclusivamente en grandes ocasiones en las que nos encontramos rodeados de masas que reclaman nuestras palabras. Hablar bien es un arte que se ejercita todos los días en el ámbito doméstico y profesional de cada uno, por eso es cada uno el que debe reflexionar sobre sus posibilidades oratorias y aprovechar las oportunidades que se le presenten para modelarlas y educarlas igual que ejercitamos la expresión escrita.

La comunicación humana —en palabras de Dolores Cáceres— puede servirse de medios tecnológicos o puede no estar mediada. En ese caso estamos en la mera comunicación interpersonal, en la que orador y emisor comparten el mismo espacio y el mismo tiempo. “La comunicación interpersonal cumple una función esencial de intentar conseguir el consenso entre los participantes de la relación social a propósito de los componentes básicos de la propia identidad. La comunicación está relacionada con necesidades internas del individuo y las exigencias y oportunidades que ofrecen los otros con los que se relaciona. Es decir, la comunicación está en relación con las intenciones, deseos y objetivos alcanzados por aquellos que participan en la relación interpersonal”.<sup>187</sup>

Los objetivos que persigue la comunicación interpersonal pueden ser funcionales (cumplir mis deseos), el intercambio de información, negociación o de desarrollo de la propia personalidad en el desempeño de un rol. Sin embargo, Cáceres acuña también el término “híbrido” en las comunicaciones. ¿Qué son acaso una carta de un viejo amigo, una postal de un viajero o una reclamación de un cliente insatisfecho?

Santiago Alcoba, por su parte, diferencia la situación de habla por el grado de espontaneidad: comunicación espontánea (conversaciones o monólogos) o no espontánea (recitaciones de un escrito).

<sup>187</sup> Cáceres, M.D., *Introducción a la comunicación interpersonal*, Madrid, Síntesis, 2003, p. 61.

Se puede hablar de distintos ámbitos en los que se emplea la oratoria en la actualidad:

- En la vida pública. Políticos, letrados y académicos, se ven obligados a hablar en público casi a diario. El público juzga si un político habla bien o mal, y determina si confía o no en él. Estas y otras cualidades determinan que un titular de una cartera ministerial ocupe además el cargo de portavoz de un gobierno o que un directivo que resulte comprensible presente la última novedad tecnológica. Téclen en Youtube "Steve Jobs".<sup>188</sup>

### **Steve Jobs hechiza con las tecnologías y las palabras**

El presidente de Apple describió en pocas palabras un Notebook como el más delgado del mundo, mucho más vanguardista que un móvil convencional. Era algo más que un portátil pequeño, era una nueva experiencia. Y todo lo revistió con palabras positivas y que crearon expectación. El público anhelaba saber cuál era el último *gadget* de Jobs y cómo lo iba a presentar.



- En el ámbito académico, además de las obligaciones docentes, se dan reuniones profesionales, congresos o diversos actos académicos en los que resulta necesario hablar en público. También los estudiantes deben aprender a realizar exposiciones, debates o intervenciones en clase que resulten interesantes y convincentes. Es la excusa para que aprendan habilidades que les servirán, sin duda, en el mundo laboral.
- Los profesionales de la comunicación. Fundamentalmente periodistas que deben comunicar eficazmente frente a las cámaras en debates, entrevistas o presentaciones en radio y televisión. También los departamentos de comunicación de grandes o pequeñas empresas organizan presentaciones o ruedas de prensa en las que informan o dan relevancia pública a sus actuaciones.

<sup>188</sup> <http://www.youtube.com/watch?v=2-ntLGOyHw4&feature=fvst>

- Empresarios, comerciales y publicistas. Todo el que quiere vender un producto debe convencer de los beneficios que produce y debe saber explicarlo con palabras tanto en reducidas reuniones como en grandes campañas. Un apartado especial lo ocupan los departamentos de formación, en los que se deben impartir cursos de capacitación técnica o profesional.
- Esfera profesional y de gestión. Desde un consejero delegado que se dirige al consejo de administración o rinde cuentas ante los accionistas en el día de la presentación de la memoria anual de una empresa, hasta un presidente de una multinacional o una *pyme* en expansión que concede una entrevista a los medios, pasando por un responsable de Recursos Humanos que explique a la plantilla la fusión de una empresa, un recorte salarial o dedique unas palabras a un homenajeado: todos tienen que saber de oratoria.



Pequeñas reuniones familiares, profesionales o de amigos en las que se celebra o conmemora algún hecho relevante: unas bodas de oro, un determinado número de ventas, una entrega de premios o la jubilación de un empleado, entre otras escenas comunicativas.

La oratoria también encuentra su campo de aplicación en múltiples facetas de la vida cultural, charlas, debates, discusiones, recitales, conferencias o brindis entre otras muchas situaciones.

La oratoria, por tanto, no es un ente lejano que se presenta en raras o contadas ocasiones, sino una práctica habitual que debemos asumir como una gustosa obligación más en nuestra agenda cotidiana. Quienes desprecian o rechazan las oportunidades que se les presentan para hablar en público, alegando razones de miedo escénico o pánico a las intervenciones públicas, nunca podrán superarse a sí mismos, agobiados por la tarea de evitarlas y huirlas. Es más, se puede afirmar que cuando se descuida la expresión oral, sufre también la expresión escrita, de la misma manera que cuando se abandona el cuidado por la expresión escrita, disminuye la capacidad de expresión oral. En cambio, quien sepa aprovecharlas, aunque cometa errores, logrará finalmente comunicaciones eficaces y persuasivas, pero, sobre todo, reconocimiento social y la satisfacción que produce el afán de superación personal.

ESPONTÁNEAS		NO ESPONTÁNEAS. RECITACIONES	
Conversación	Monólogo	Ejecución oral de un texto que se ha escrito para ser dicho como si no estuviera escrito	Ejecución oral de un texto que ha sido escrito para ser dicho sin disimular su origen escrito
Actividad verbal en la que participan dos o más personas. Los hablantes interactúan espontáneamente y coordinadamente y comparten conocimientos que les permiten intercambiar información.	De distintos grados de espontaneidad, los monólogos suelen tener una lingüística más completa que las conversaciones.	Se espera que el oyente reconozca el texto como de la comunicación oral.	Las estrategias usadas son las propias de la comunicación oral.
Acude a presuposiciones, elipsis, unidades deícticas y anafóricas, cuyo referente se encuentra fuera del texto.	Uso de la elipsis, estructuras sintácticas simples, exclamaciones, muletillas.	Uso de la elipsis, estructuras sintácticas simples, exclamaciones, muletillas.	Para que la información sea procesada y comprendida el ritmo será el adecuado y el discurso redundante. Anticipo lo que voy a decir, lo digo y lo resumo de nuevo.
Debates, ruedas de prensa, entrevistas, mesas redondas, coloquios...	Una clase sin guion previo, comentarios en los medios, canulazos o declaraciones improvisadas ante un micro, conferencias o discursos sin preparación previa.	Obras de teatro, cine, películas sin discordancias, discursos políticos, conferencias y exposiciones aparentemente espontáneas.	Discurso político o conferencia, noticias de la radio o de la televisión.

Las situaciones del habla Fuente. Elaboración propia sobre libro *La oralización*, de Santiago Alcoba y otros autores .

## UN ORADOR, MUCHAS SITUACIONES COMUNICATIVAS

El portavoz domina la escena, una expresión que nos recuerda al espectáculo donde los actores son los amos. Quizás orador y actor son términos casi casi sinónimos. Tanto que uno de los oradores con más carisma fue Ronald Reagan, que desarrolló su carrera cinematográfica allá por la década de 1930 en Los Ángeles. Pero ahora en política se lleva otra cosa. Se acostumbra salir en shows y si los conduce Oprah Winfrey mejor; se estila retransmitir un partido de básquet y llevarse bien con los reporteros de *Caiga Quien Caiga*. La audiencia está ahí y además da un aire fresco al orador que a sus asesores les interesa. Es la espectacularización de la política. Y de esto los asesores saben.



Antonio Sola Reche, participante de uno de los vuelcos electorales más espectaculares —la victoria del conservador Felipe Calderón en las elecciones mexicanas del 2006— asesora también a políticos españoles. Publicaciones como *Tiempo* señalan que su mano se nota en las actitudes del líder popular Mariano Rajoy. Sus gafas son más transparentes, la barba más despejada, sus discursos más metafóricos, sus ideas más claras, y su pupilo ha multiplicado sus fotos familiares y con personas de la calle (*Revista Tiempo*, 25 de enero de 2008).

Los líderes confían en sus asesores. Estos son profesionales pero a veces alguno se escapa del redil y dice cosas como las que el ex jefe de prensa del presidente George Bush Jr. publicó en sus memorias. Cuenta que el ex presidente americano no recordaba si había probado cocaína. Le califica de jefe de Estado “falto de interés”<sup>189</sup>.

Para que se desenvuelvan naturalmente por distintas escenas comunicativas, les invitamos a un paseo por ruedas de prensa, conferencias y debates... Muchas de estas situaciones responden a los géneros aristotélicos —epídítico, deliberativo y judicial—, pero desvestidos de la túnica griega. El paso de los años, la importancia de la televisión y la necesidad de imponer mensajes cortos y persuasivos que calen en la audiencia han propiciado que los géneros se mezclen y persigan entretenir, informar, convencer y persuadir.

<sup>189</sup> *El Mundo*, jueves, 29 de mayo de 2008.

	ENTRETENER	INFORMAR	CONVENCER	PERSUADIR
DEFINICIÓN	Narra, describe, da detalles.	Proporciona datos, y transmite ideas, teorías y hechos.	Es el discurso de las ideas. Demuestra lo que dice.	Convence y commueve.
LENGUAJE UTILIZADO	Lenguaje visual, subjetivo y enfático.	Lenguaje objetivo, demostrativo y no calificativo.	Lenguaje con ritmo que exprese argumentos con lógica y razón.	Convoca al sentimiento y a los elementos no racionales.
INSTRUMENTOS RETÓRICOS	Dramatiza y puede crear suspense, humor, burla o pena.	Requiere compostura y serenidad del orador, una estructura clara y medios auxiliares.	Precisa de un esquema claro que llevará al oyente a la conclusión.	Se sirve de figuras retóricas, de lo no verbal y del estado anímico del orador.
EFFECTOS EN LA AUDIENCIA	Capta la atención del oyente.	Incrementa el conocimiento de la audiencia.	Consigue la adhesión intelectual del público.	Mueve a la acción.
EFFECTOS SECUNDARIOS	Pérdida de credibilidad.	Aburrimiento e incomprendición.	Dificultad en la exposición.	Manipulación.
UNOS CUANTOS EJEMPLOS	Espectáculo TV.	Periodistas, personal técnico y docentes.	Abogados, políticos, científicos.	Publicidad, políticos, militares.
EL ESPEJO DE ARISTÓTELES	Epidíctico.	Deliberativo.	Judicial.	LA MEZCLA DE LOS GÉNEROS.



Un orador tendrá siempre preparadas sus intervenciones públicas. Pero no siempre son un discurso al que hay que poner voz. A veces el otro nos puede llevar contra las cuerdas en situaciones comunicativas más complicadas. Son las entrevistas, los debates, las ruedas de prensa, las negociaciones o territorios menos explorados como Internet.

## LA ENTREVISTA

Hay tantos tipos de entrevistas como intenciones comunicativas del entrevistador. Las hay de retrato (tipo test), biográficas, de declaraciones sobre un hecho de actualidad, de opinión o de explicación en profundidad.

En cualquier entrevista, ya sea periodística o de trabajo, conviven varios tipos de código a juicio de Javier del Rey Morató: situación, identidad del entrevistado, verbales (es decir, las preguntas) y las no verbales, además de los códigos de complemento como micros, cámaras y grabadoras o currículum.

En una entrevista de trabajo ni con minifalda, ni escotes, ni con gomina. Todo esto se guarda en el armario y en el tocador de casa. Pablo Zurita, en su guía *Cómo encontrar trabajo. Guía práctica*, aconseja “quitarse la angustia y el dramatismo” a la hora de buscar trabajo y “plantearse la búsqueda como un reto”. En este rastreo lo primero es merodear por la empresa para detectar sus códigos de vestimenta, y después escuchar al empresario antes de proceder al *autobombo*.<sup>190</sup> Previo paso, hemos *chequeado* Internet, informes y memorias anuales de la compañía y hemos contactado con personas que nos han dado pistas sobre la empresa que nos va a someter a una dinámica de grupo o a un test de personalidad.

La actitud, presencia, saber estar, la honestidad y la humildad, pero sin renunciar a la confianza en sí mismo son claves para pasar con nota una entrevista de trabajo. A ella no nos presentaremos ni con insignias, ni con joyas, llegaremos diez minutos antes y jamás, jamás, criticaremos a los compañeros y superiores de puestos anteriores.

Respecto al temido tema del salario, *La Guía para entrevistas exitosas: consejos comprobados para tener éxito en las entrevistas de trabajo* (Adecco) aconseja “ser realista con respecto a sus expectativas salariales. Ninguna cantidad de dinero convierte un puesto en malo o una compañía en buena”. A la pregunta cuánto quiere ganar, lo mejor es no dar una cifra concreta, sino “mostrarse abierto a posibles negociaciones”.<sup>191</sup>

<sup>190</sup> Zurita, P., *Cómo encontrar trabajo. Guía práctica*, Madrid, Editorial RA-MA, 2010.

<sup>191</sup> *El Economista*, miércoles 21 de abril de 2010.



Mientras que para una entrevista laboral generalmente nos tenemos que trasladar hasta la sede de la empresa, cuando son ellos los que están más interesados en entrevistarnos, elijamos un espacio que dominemos, una zona cómoda. Si andamos escasos de tiempo para desplazarnos a un estudio o un plató, siempre podemos recurrir al teléfono de Bell, pero si es a una videoconferencia, mejor.

Pactar las preguntas con el personal de Recursos Humanos es complicado, pero con los medios se hace. Se acuerdan los tipos de preguntas: directas, provocativas; indirectas o neutrales. No vaya a una entrevista sin saber el estilo de la conversación y sus reglas de protocolo. Tampoco se puede ir a un "tú a tú" televisado vistiendo rayas o cuadros porque a través de las cámaras se difunde una imagen movida o borrosa, que baila y molesta al espectador. Las telas con brillo se reservan para otras ocasiones que no sean ante las cámaras. Cuidado con las gafas (cristales anti-brillos y monturas ligeras) y resulta recomendable cepillar los hombros de cada chaqueta negra antes de que una cámara nos enfoque. Estire las arrugas del traje al sentarse y eche un último vistazo a sus zapatos y tacones: ¿están limpios?

Merece especial mención el caso de la televisión: cada vez más se busca simular la espontaneidad en los telediarios, sirviéndose del *teleprompter* (rótulo electrónico, a una velocidad preestablecida, situado junto a la cámara). La naturalidad y la frescura son atributos muy perseguidos. Abrir los planos, una solución posible.

## RUEDA DE PRENSA

Margaret Thatcher se encontraba pronunciando una conferencia ante el partido conservador. Un público fiel a la *Dama de Hierro* que se corrompió con la entrada de unos manifestantes. Gestionó la interrupción con humor. "No importa –dijo. Hace humedad afuera. Entiendo que hayan querido entrar. No se les puede culpar; siempre se está mejor con los *tories*".<sup>192</sup> Pero otras veces, el orador falla. Increpa a los que le interrumpen, eleva el tono de voz y deja de ser el agredido para convertirse

<sup>192</sup> Thatcher, M., "Esta señora se mantiene firme". Discurso pronunciado en la conferencia del Partido Conservador, Brighton, 10 de octubre de 1980.



en el agresor. Le ocurrió al ex presidente Aznar y a otros tantos. Recuerde: ellos gritan, usted no; ellos no han sido invitados al acto, usted sí.

Los directores de departamento y los presidentes de las compañías se han convertido en profesionales de la palabra para representar a sus empresas en los actos públicos. Las agendas de los directivos se han vuelto cada vez más complicadas. A la ya difícil coordinación de reuniones, actos sociales e inauguraciones se suma ahora la nueva faceta de gurús. "Profesionales de la palabra y la oratoria que actúan como mentores de su empresa en conferencias y actos públicos, en ocasiones con gran éxito". (Maite Cabrerizo. *Cinco Días*, fin de semana 3 y 4 de junio de 2006).

Las ruedas de prensa se pueden hacer en mesa, en atril y a veces en disposiciones que recuerdan a un programa de televisión o a los monólogos del *Club de la Comedia*. Sobre un taburete nos cuentan la programación de un concierto o la de un ciclo de cultura.



Si optamos por un atril, transparente y con la marca que se representa, después de colocar los discursos y apoyarlos en el soporte diseñado específicamente para ello, comprobaremos la altura y posibles deslumbramientos procedentes de una ventana.<sup>193</sup> Cuidado con los reflejos provocados por los relojes de los oyentes.

Las diapositivas se pasan o con el ratón o el teclado o con un puntero láser. Todo para no dar la espalda al auditorio. En ese caso los elementos tecnológicos tienen que estar a mano. Nada de rebuscarlos en el último momento en el maletín y mucho menos girarse para avanzar la siguiente transparencia. En una rueda de prensa el orador no será el encargado de pasar el *power point*. El encargado estará escondido entre los bastidores de la sala de prensa y el paso de una a otra se estudia con detenimiento.

Siguiendo con cuestiones informáticas, recomendamos comprobar las versiones del *software* y los altavoces. La prueba de sonido hay que hacerla con la sala vacía y también con la sala llena, aunque nos avergüençen decir "uno, dos, uno, dos, sí, no, probando, probando", previamente a dar una charla.

Antes de hablar hay que colocar los micros en un atril para que no nos tapen la boca. El teléfono móvil guardado en el bolsillo tiene que estar apagado para que no se acople. A veces dos micros en una mesa también pueden distorsionar el audio.

<sup>193</sup> Reyero, J., *Hablar para convencer*, Madrid, Editorial Pearson Hall, Asset Media Consulting, 2006, p. 28.

## EL DEBATE O UN TORNEO DE BOXEO

Cuentan que en el cara a cara de Ronald Reagan contra Friz ganó el primero por una broma sobre su edad. Causar buena impresión, utilizar bien la mirada y llevar el traje más adecuado son, frente a los argumentos, armas suficientes para, en la televisión, llevar al otro contra las cuerdas. Ganar por imagen, no por oratoria, es posible en la pequeña pantalla.

Eso antes, cuando la televisión no existía, no ocurría. Primaban las palabras. Discursos como los de Lincoln de más de ocho horas son inviables hoy en día. Era una cultura de la palabra que perdió frente a la de la imagen. Por cierto, ¿diría que Lincoln aparece en un billete de cinco dólares o en uno de cincuenta? Si formulamos la misma pregunta en el supuesto en el que los billetes americanos apareciesen Kennedy o Nixon ¿lo tendría más claro?

Quizás sí. Es la fuerza de la imagen. Lincoln pasó a las páginas de la oratoria por sus palabras, en concreto, por su esperanzadora frase “este Gobierno no puede subsistir permanentemente una mitad esclavo y una mitad libre”. En cambio, los presidentes americanos del siglo XX permanecen en la memoria colectiva, entre otras razones, por la presencia de ambos en otro de los cara a cara más comentados a lo largo de la historia de la comunicación política. Fue el de la experiencia contra la frescura, el del vicepresidente Richard Nixon contra el candidato demócrata John Fitzgerald Kennedy.

Al primero le dieron por ganador los oyentes de la radio, el segundo arrasó en la pequeña pantalla, que recogió una audiencia sin precedentes: el 60% de la población, 77 millones de norteamericanos vieron el debate en vivo y en directo.

Kennedy se benefició de la televisión y Roosevelt se apoyó en la radio. Obama se ganó el favor de Internet. (José Luis Sanchís en “Políticos a la carta”, *El País*, 30 de enero de 2010).

El 26 de septiembre de 1960, el candidato republicano se equivocó. Richard Nixon vestía un aburrido traje gris que se confundía con las paredes del estudio y apareció pálido, cansado y desgastado. No quiso maquillarse, con incipiente barba y miraba a los periodistas y no a las cámaras. Erró también en eso. Su público no estaba en el estudio, estaba fuera. Un hombre con aspecto cansado, que llevaba más de ocho años como adjunto en la Casa Blanca, se olvidó de sus votantes.

El 8 de noviembre Kennedy, ese joven que entró en las casas de los americanos por medio de la caja tonta, pero cuidando los códigos televisivos, gestuales, de vestimenta y con pinta de triunfador, consiguió precisamente eso, ganar.



Las sillas deben estar colocadas en función del tiro de cámara o de la ubicación del público. Los oradores han de mantener la espalda en línea recta, apoyada en el respaldo de la silla, pero con naturalidad. Ni recostados ni estirados rigidamente. Si decide cruzar las piernas, manténgalas ligeramente separadas. Recuerde que no debe mostrar las suelas de los zapatos.



Y lo que resulta extraño es que Nixon no solo tenía experiencia en la gestión gubernamental, sino que sabía y mucho de televisión. "Fue precursor —dice Daniel Alcoba— del uso intensivo de la televisión con fines políticos. Se valió de este medio, cuya influencia creció de manera exponencial en la década de 1950, para afrontar la denuncia que pesaba sobre él por apropiación indebida de fondos de la primera campaña electoral de la fórmula Eisenhower-Nixon. Tricky Dick se defendió a sí mismo rindiendo cuentas ante las cámaras. La maniobra resultó tan convincente que desató la avalancha de adhesiones y mensajes de solidaridad.<sup>194</sup>

Nixon tuvo que esperar nueve años para ocupar la Casa Blanca, pero su presidencia norteamericana no fue una de las mejor recordadas. La guerra de Vietnam y el escándalo *Watergate* fueron los dos grandes escollos que un incombustible Nixon no llegó a superar.

La primera piedra en el camino, su intervención bélica en el país asiático, parecía salvada en un discurso que dirigía a una gran mayoría silenciosa que no compartía —a juicio de Nixon— que Vietnam del

<sup>194</sup> Nixon, R., "Anuncio de dimisión y otros discursos. Prólogo de Rafael Navarro-Valls", *Las voces de la democracia. Así hablan los grandes políticos*, Madrid, Biblioteca El Mundo, 2008.

Norte humillase a los Estados Unidos. Pero la mentira se paga. Mintió en el *plan secreto* que le sirvió para ganar las elecciones y convertirse en presidente número 37. Ocultó los bombardeos en Camboya y negó la evidencia en el caso *Watergate*.

Antes de mentir es mejor no acudir a un debate. Javier del Rey cuenta que John Major se sabía perdedor en las elecciones británicas del 1997 contra Blair. Aprovechando la teoría del juego del enemigo, le retó a un debate ante las cámaras. Blair, que se sabía ganador, lo rechazó. “Las gallinas salen corriendo ante las cámaras”, dijo el candidato conservador, acertó en retar antes de ser retado.

Otros aceptan el debate que a veces cuenta con tres interlocutores. En estos casos, algunos se buscan aliados. Ocurrió en las elecciones municipales de 2003. La socialista Trinidad Jiménez y la candidata de Izquierda Unida para los mencionados comicios, Inés Sabanés, se aliaron contra Alberto Ruiz-Gallardón del Partido Popular.<sup>195</sup>

## LA IMPORTANCIA DEL MODERADOR



163

Es el encargado de organizar el debate entre bastidores. El que acaba con silencios molestos, el que pregunta retóricamente o el que saca temas peliagudos para que el patio de butacas o los oradores polemican. Los integrantes de la mesa empiezan a responder, sin perderse. Si lo hacen es el moderador el que tendrá que reconducir el tema, sin ser subjetivo a la hora de dar la palabra y sin opinar sobre las cuestiones que se vierten desde la mesa. Controla tiempos y cierra el debate después de la conclusión de cada integrante de la mesa.

La figura del moderador aparece en otras escenas como la tertulia-coloquio y la mesa redonda.

- a) Tertulia-coloquio. Unos interlocutores habituales comentan un tema de la actualidad con un lenguaje culto. Fuera de antena pactan temas y prioridades.
- b) Mesa redonda. Hasta seis personas procedentes de distintos sectores afectados debaten una cuestión.

Para asistir a cualquier coloquio hay que conocer a fondo el tema del debate y saber mucho del resto de los participantes, así como las reglas del juego: el tiempo, la posible intervención del público y el orden

---

<sup>195</sup> Calleja, M., *ABC*, lunes 12 de mayo de 2003.

de opiniones. Los tertulianos de programas de actualidad política (*Tengo una pregunta para usted* o *Madrid Opina*) parecen que siguen las premisas. Los participantes de un debate del corazón, no tanto. Lo que todos saben es la importancia de ser el último en hablar. Sus opiniones se recordarán mejor.

### La importancia de un micro cerrado

Hay portavoces que cometen algún que otro desliz con el micrófono abierto. Los despistes de este tipo no entienden ni de color político ni de ámbito geográfico. Escarben en su memoria y recordarán a Gordon Brown pidiendo disculpas por haber sido indiscreto una semana antes de las elecciones británicas de 2010. El primer ministro inglés perdió los comicios frente a David Cameron, defensor de una estrategia política similar a la de Obama. Anécdotas hay cientos. Comentarios fuera de lugar mejor que se queden ahí, fuera.



## DISCUSIÓN, DISPUTA, RECLAMACIÓN O QUEJA

Studer da unos consejos para seguir en las conversaciones críticas. Insta a "ir rápidamente al grano y decir rápidamente lo que no le gustó. Ofrezca ejemplos de esa conducta, de lo que usted ha sido testigo, y adopte una postura inequívoca respecto a ella".

En su manual *Oratoria*, Studer aconseja recibir cordialmente al *hostil* en un lugar apartado del resto, mostrando interés por el problema del interlocutor. Escuchando siempre en una actitud corporal abierta sin estar a la defensiva. Practique la escucha activa, es decir, repitiendo lo que ha dicho hasta el momento el reclamante.

## UNA NEGOCIACIÓN

Siguiendo con las técnicas de Studer, una conversación de ventas tiene las siguientes etapas:

1. Establecer contacto por carta, teléfono, visita personal o en una feria.
2. Averiguar las necesidades del cliente.

3. Transmitir la oferta.
4. Aumentar las ventajas del producto.
5. Cerrar la venta con un acuerdo en forma de resumen, pedido o una próxima cita.

Hay que estar preparados para una “larga lista de reparos”, explica Studer. “No tengo tiempo”, el artículo no es lo suficientemente conocido, es de mala calidad, existen productos de la competencia con mejor relación calidad/precio, no es un buen momento, no lo necesitaríamos o el temido “ya le llamaremos” son algunas de las excusas que pueden ser vertidas desde el otro lado.

Para todo esto hay que estar preparado, hay que saber en qué se puede ceder. Cederemos en los mensajes importantes, pero lo repetiremos hasta la saciedad para que nuestro interlocutor se sienta victorioso y justifique su compra como “la mejor”.

## REUNIÓN

Cuidado con las horas. Las empresas que concilian colocan las reuniones a horas responsables. Las ocho de la tarde debería ser hora tabú. Hacer una reunión por hacerla es absurdo. Cuesta dinero, tiempo y recursos. Existen vías alternativas: una conferencia telefónica, un desayuno de trabajo, un comunicado interno o un anuncio en el tablón de anuncios. Una videoconferencia es perfecta.

**El orador a veces es un líder, porque tiene simpatía y autoconfianza. Es también ético y humano: sabe comprender y ponerse en el lugar de los demás. Moderar una reunión es ejercer liderazgo. Él decide cuándo interviene el resto de los asistentes.**



Si aún así se decide programarla, se acotan tiempos, se seleccionan las personas asistentes y se elige una sala aislada con posibilidades de usar medios auxiliares. También hay que poner normas que ayuden a su gestión: determinar la persona que lleva el acto y las votaciones. Es decir, quién será el moderador, encargado de aclarar malentendidos, relajar el clima de tensión si se produce, determinar los lugares de asiento, resumir ideas principales, extraer conclusiones y gestionar el tiempo conforme a una estructura:

1. Saludos.
2. Presentaciones.
3. Explicación del orden de la reunión.
4. Toma de decisiones.
5. Concluye con algún objetivo cumplido.
6. Envío de documentación prometida y el acta. Es el momento para cumplir las promesas.



Cuidado con los rompe-reuniones. En principio surgen como personas que quieren aportar una idea. Escúchela y aliente a que hable. Si se alarga, alegue a la falta de tiempo y posponga su “importante opinión” para el coloquio o turno de preguntas. El resto de interlocutores se lo agradecerá.

## CONFERENCIA

“En mi maletín, junto a las trasparencias y notas que voy a utilizar, siempre llevo un juego de originales; [...] un par de adaptadores universales para cualquier tipo de enchufe; un prolongador de esos en los que el cable se enrolla en torno a una bobina de plástico; unas tijeras grandes; unas chinches, celo, rotuladores para pizarra blanca... Esta colección va creciendo, porque a cada fallo que se produce, agrego un elemento nuevo”, dice Luis Puchol.<sup>196</sup> Cuidado con facturar el ordenador o el *pen drive*. Un error en la facturación lo puede tener cualquier compañía aérea.

Ya en destino y en cuanto se accede a la sala de la conferencia, se comprueba todo: número de fotocopias acorde con el número de asistentes, acreditaciones preparadas, folios y bolígrafos para el público.

<sup>196</sup> Puchol, L., *Hablar en público. Nuevas técnicas y recursos para influir a una audiencia en cualquier circunstancia*, Madrid, Díaz de Santos, 2004, p. 194.

Pruebe la calefacción y el aire acondicionado, compruebe el aislamiento de ruidos, disponga de agua y vasos y conozca la ubicación de servicios, bar y teléfonos para los usuarios.

El tamaño de las diapositivas ha de ser proporcional a las dimensiones de la sala, pero si trabajamos sobre una pizarra blanca tendremos rotuladores y borrador a mano. Para imprevistos importantes, el teléfono de los técnicos (sonido y luces) en la agenda y alargadores y bombillas de repuesto para casos extremos.

Ya preparados seguimos los siguientes pasos:

1. Dar la bienvenida.
2. Saludos a los asistentes, compañeros de mesa y prensa.
3. Agradecimientos a los patrocinadores.
4. Objetivo y descansos.
5. Presentar al orador y su charla.
6. El orador comienza.
7. Resumen de lo dicho.
8. Dirige preguntas del público.
9. Agradecimientos y despedida.
10. Invitar a los ponentes.



Un orador se puede ver en muchas situaciones. Pedir un donativo, agradecer un premio, organizar una fiesta, despedirse de una empresa después de muchos años en ella o dar un brindis por los novios. Otras veces se trata de un discurso navideño y otras de apertura de un curso o un seminario. Y muchas veces se vende uno hasta en un discurso laudatorio de celebración de bodas de oro.

## DESPUÉS DE INTERNET MUCHAS COSAS CAMBIAN

Barack Obama ha contado la historia de su vida. Sus raíces están en dos libros ahora *best seller* del demócrata: *Sueños de mi padre, la búsqueda de un chico por su progenitor* y *La audacia de la esperanza*. Su historia salió a la esfera pública en la década de 1990 cuando fue elegido primer

presidente negro de *The Harward Law Review*, después sería el primer presidente americano de color. Tras el reportaje los periódicos se interesaron por él empezando a incluir perfiles humanos de Obama.

El político ya estaba creado. Después tocó crear al candidato. Para ello, el equipo de campaña pasa por varias etapas:

1. Análisis del candidato y la competencia.
2. Estudio de las expectativas de los votantes. Posible voto de castigo ante una mala gestión.
3. Mensaje que moverá al elector a acudir a las urnas, a la acción (a la *actio* de los griegos).
4. Auditoría de la marca partido y marca candidato.
5. Rol del candidato. Posicionamiento.



En todos estos pasos el lenguaje va acorde. “El lenguaje político supone un arsenal de recursos, un vocabulario a utilizar, un repertorio de palabras de las que huir, unas asociaciones de palabras a frecuentar y otras a eliminar del discurso y algunas ideas simples, sobre las que hay que volver una y otra vez, como hacen los publicitarios al diseñar los costosos anuncios que nos asedian desde los medios de comunicación”.<sup>197</sup>

Las intervenciones en un mitin o en una rueda de prensa tienen que ser de estructuras sencillas, ya que nos dirigimos a un amplio espectro de público. Tenemos que estar alerta de las posibles preguntas que puedan surgir. Seguiremos la actualidad, y estaremos pendientes de cada titular que nos afecte de cada teletipo del que se nos pueda pedir opinión y de cada impresión que se publique en la red.

De los foros grecolatinos hemos pasado a los foros en internet. La audiencia antes estaba acompañándonos en cada palabra pronunciada. Ahora está detrás de otras pantallas a miles de kilómetros de distancia o en la pared colindante a nuestra casa. Entre una realidad y otra, pasó la imprenta de Gutenberg en el siglo XV que facilitó la aparición de la prensa escrita, después la radio y luego la tele, de analógica a digital. Y luego, todo lo demás. Llegó internet y la integración multimedia de soportes y miles de posibilidades comunicacionales. Y la oratoria cambió. Se quitó la túnica de los griegos y comenzó a escribir *SMS*, con tecnología *WAP* y a actualizar su muro, no el del foro sino el de Facebook.

<sup>197</sup> Del Rey Morató, Javier, *Comunicación Política, Internet y campañas electorales. De la teledemocracia a la ciberdemocracia*. Tecnos, Madrid, Grupo Anaya, 2007.

Antes, la televisión era la “soberana”<sup>198</sup> de la sociedad, pero los tiempos han cambiado y la sociedad de ahora: hurga en el nuevo modelo que le abre la Red. En esta sociedad que se está formando los políticos van con retraso y los internautas ensayan nuevos comportamientos con imaginación y con ansias de hacer oír su voz. En este mundo emergente, la televisión tiene los días contados. La pugna despiadada por las audiencias anuncia el fin de un modelo de televisión y el comienzo de un universo mediático en el que la informática, la comunicación audiovisual, el texto y las telecomunicaciones se convierten en una sola realidad. <sup>199</sup>

Morató cuenta un caso. En el año 1999 se produjeron las primeras manifestaciones en España de una comunicación política desde la red. Fue en Cataluña. Un año después, en las elecciones de 2000 fue cuando “los partidos políticos incorporaron a la campaña electoral elementos propios de una cibercampaña”.

Después vinieron otras inactivas: blogs de políticos y líderes en Facebook que se convierten muchas veces en plataformas virtuales de respuesta pública de los políticos a las preguntas y comentarios de cualquier ciudadano. Incluso nos hemos sorprendido con el uso de Twitter que ha hecho el presidente estadounidense Donald Trump. “Hoy estamos entrando en un nuevo cambio comunicativo, y los políticos se dividen ya abiertamente entre quienes navegan en él y quienes, por la razón que sea, no lo entienden o incluso lo rechazan”.<sup>200</sup>

Ahora la comunicación es horizontal, hay alternativas a los titulares de los medios de comunicación: están los *watchdog*, los foros y las redes sociales (*tuenti* o *my space*), la *blogosfera*, *newsletters*, *hackers* que sortean todo tipo de obstáculos y son capaces de cambiar la fotografía hasta de un presidente de gobierno. En su web corporativa un simpático Mr. Bean recibía a los visitantes en el *site* de José Luís Rodríguez Zapatero.<sup>201</sup>

Cada innovación ha provocado un cambio cultural y el de ahora es el más considerable hasta la fecha. Es el mayor desafío para los medios y los ciudadanos. Para unos que también



<sup>198</sup> En esta idea profundiza Mar Chicharro y José Carlos Rueda en “La televisión y sus públicos: una aproximación interdisciplinar”, Rev. *Historia y Comunicación Social*, septiembre, 2004, p. 82. Califican al medio como una ventana mágica que desde la década de 1940 se ha convertido en un elemento imprescindible para entender tanto los grandes procesos de homogeneización cultural, como algunos fenómenos micro, tan inmediatos como la mera organización de nuestras rutinas u horarios.

<sup>199</sup> Del Rey Morató, J., *op. cit.* 2007, p. 17.

<sup>200</sup> Tamburri Barriain, P., “Política 2.0 contra una clase dirigente acostumbrada a la impunidad”, *El semanal digital.com* 8.4.2010. El reportaje explica dónde los políticos españoles prefieren estar en internet. Unos optan por el “cibersilencio”, ni tienen blog ni están en Facebook, otros están en los dos, y algunos hasta cuelgan videos personales en su espacio *on line*.

<sup>201</sup> Este caso fue el de un cibernauta que montó una foto de Mr. Bean —en lugar de la de Rodríguez Zapatero— en la página de Presidencia de la Unión Europea, pero no en la original, sino en otro portal.

editan en internet y para otros que se convierten en periodistas 2.0. A juicio de Manuel Castells, autor del libro *Comunicación y Poder*, Internet y los móviles han creado la “autocomunicación de masas” donde el ciudadano ya no es sólo receptor pasivo y donde el poderoso no puede ya confiar sólo en unos asesores o en un gasto publicitario.<sup>202</sup> “Internet ha revolucionado la comunicación durante la última década hasta el punto de convertirse en el quinto poder, tras los tres clásicos de Montesquieu -Ejecutivo, Legislativo y Judicial- y el cuarto atribuido a los medios de comunicación”.<sup>203</sup>

Ahora todo es *e-mail, e-gobiernos*. Es una *descentralización en tiempos de la concentración centralizada de información* por departamentos de comunicación, seguros de que es la política comunicacional más adecuada de todas para proyectar y proteger una marca.

La marca Obama se vendió muy bien en internet. Creó su web en inglés y castellano, creó una base de datos de audiencias que permitió personalizar una campaña de SMS y correos. El perfil de Obama en Facebook —donde conocemos que comparte con su mujer la afición por la música de Stevie Wonder— cuenta con cincuenta y cinco millones seguidores. Emmanuel Macron cuenta como un millón novecientos mil fans, Merkel se conforma con más de dos millones quinientos mil seguidores y Donald Trump alcanza los veintidós millones de seguidores.<sup>204</sup>

Obama no ha sido el pionero en inmiscuirse en espacios televisivos de animación. El que fue presidente por accidente Gerald Ford actuó en *Dinastía*, mientras Kennedy abrió las puertas de su casa a las cámaras de Ed Murrow con motivo del programa *De persona a persona*. Antes se metían en la caja tonta, ahora en la ventana abierta al mundo. Qué importante es saber acuñar un término.

Para llegar a los jóvenes nacidos en la década de 1990, la que se acuña como la generación *nini*, no sirve ni la televisión, ni la radio ni la prensa. Para llegar a ellos está internet. Es su ventana al mundo, como la televisión fue para los *JASP*. El equipo de Obama lo tenía claro y puso al frente de la gestión de su web 2.0 a un joven de Chris Hughes de 25 años y co-creador de la red social Facebook. Trump también lo sabe.

Lector, ya está listo para interactuar en la mayoría de las situaciones comunicativas. La audiencia le está esperando. Pase página.

<sup>202</sup> Castells, M., *Comunicación y poder*, trad. de María Hernández Díaz, Madrid, Alianza Editorial, Anaya, 2009.

<sup>203</sup> Villajos, Luis, *Internet, la asignatura pendiente de Zapatero*, Estrella Digital.

<sup>204</sup> Datos a fecha junio de 2017 que ilustran la popularidad de los líderes mundiales en la red.





## 4. EL RECEPTOR. LA AUDIENCIA

No hay para qué andar mendigando sentencias de filósofos, consejos de la Divina Escritura, fábulas de poetas, oraciones de retóricos, milagros de santos, sino procurar que a la llana, con palabras significantes, honestas y bien colocadas, salga su oración y período sonoro y festivo, pintando en todo lo que alcance y fuere posible su intención, dando a entender sus conceptos sin intricarlos y oscurecerlos. Procuren también que, leyendo su historia, el melancólico se mueva a risa, el risueño la acreciente, el simple no se enfade, el discreto se admire de la invención, el grave no la desprecie, ni el prudente deje de alabarla.

*Primera parte del ingenioso hidalgo don Quijote de la Mancha*

El gran Cervantes sin ser un teórico de la comunicación sabía que el lector, su público, era el último en toda cadena comunicativa, pero el primero para su configuración. Todo lo dicho en las anteriores páginas de este manual no tienen sentido si desde el principio no pensamos en el otro, en el auditorio, “el conjunto de aquéllos en quienes el orador quiere influir con su argumentación”.<sup>205</sup>

---

<sup>205</sup> Perelman, Ch., *El Tratado de la Argumentación. La Nueva Retórica*, Madrid, Gredos, 1989.

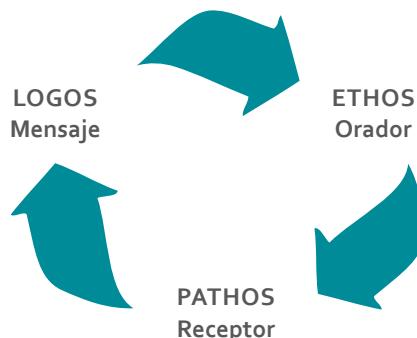
El orador en función de su audiencia prepara su argumentación y escoge sus palabras. Desconocer a sus oyentes puede ocasionar el fracaso. "Si todo orador que quiera influir en un auditorio no tiene otro camino que conocerlo bien, y adaptarse a él, notamos la indudable influencia del auditorio en la configuración del discurso y en la creación de un determinado tipo de orador. Lo relevante no es el emisor sino el receptor y, en consecuencia el mensaje, en virtud de la capacidad del emisor de comprender al receptor, ponerse en el lugar de él y diseñar un producto oratorio para él".<sup>206</sup>

En la *inventio*, en el primer escalón de los griegos, ya aparece la audiencia. Marcamos sus conocimientos, sus intereses, sus expectativas para, a continuación, adecuar nuestro mensaje a ellos. Un mensaje que puede mutar mientras se emite en función de las señales que me envían desde el otro lado. Hablar es escuchar. Hacerlo significa solventar el ensimismamiento y la enajenación a tiempo.

## 4.1 El último en la cadena comunicativa, pero el primero para su configuración. El triángulo oratorio

172

La comunicación es intercambio, es *feedback*. Sin el otro, nada tiene sentido. Se acabaron los mensajes unidireccionales. Existe el otro, con el que me comunico y con el que no solo intercambio información. Emisor, mensaje y receptor conforman el triángulo oratorio circular porque los tres elementos se interrelacionan.



<sup>206</sup> Del Rey Morató, J., *op. cit.*, 2007, pp. 50-51.

Cualquier interacción comunicativa es recíproca, pero a veces no igualitaria. La relación emisor-receptor puede ser:

- Simétrica en la que prima la igualdad entre los sujetos. Ejemplo: una conversación entre compañeros de trabajo o entre un fiscal y un abogado defensor.
- Complementaria, en la que el uno no existe sin el otro. Uno es superior frente al otro que es el inferior. Ejemplo: un agente frente a un infractor, un profesor frente a un alumno, un juez frente un abogado o un médico sobre un paciente.

Si las relaciones influyen en las comunicaciones, las distancias también. Schopenhauer decía que si durante el frío de la noche los erizos se acercan demasiado, se hieren mutuamente con sus púas; si se apartan demasiado, sienten frío. Su problema es el siguiente: hallar la distancia moderada a la que se sientan mejor.

Edward Hall-Escuela de Palo Alto distingue cuatro distancias.

- Íntima. Entre 15 y 45 centímetros. Entre emisor y receptor existe un vínculo emocional.
- Personal. Entre 46 y 120 centímetros. Amigos y compañeros de trabajo.
- Social. Entre 120 y 360 centímetros. Un jefe y su subordinado, un cliente y un vendedor.
- Distancia pública. Más de 360 centímetros. Un político en un mitin.

### **Bill Clinton, buen comunicador dentro y fuera del atril**

Parecía manifestar interés por cada comentario que le hacía cualquier ciudadano con el que se encontraba. Y si pocos minutos después tenía una reunión con algún mandatario extranjero, cambiaba automáticamente su registro. Causaba una gran impresión a todo aquel que lo conocía y no solamente a los que lo oían desde la tribuna de oradores.



La cantidad de público también afecta a las distancias y, consecuentemente, a los gestos. No es lo mismo hablar para una decena de personas en quince metros cuadrados, en los que mis gestos serán más comedidos y las distancias entre emisor-receptor más cortas, que para doscientas personas en un salón de convenciones en los que la distancia será la pública y los gestos más exagerados para que fluya la energía positiva y conseguir el aplauso final.



Según se estrechen las manos—en función de la temperatura, humedad, textura, vigor, duración y presencia de contacto visual— se puede dibujar la personalidad de un individuo. Un apretón de manos puede ser entre amigos (distancia íntima), entre competidores de un partido de tenis (distancia personal) o entre un jefe y su entrevistado (distancia social). Ahí tiene las distancias de la Escuela de Palo Alto.



## 4.2 Configuración de la audiencia. Sus conocimientos, intereses y expectativas

Ahí fuera hay un Gran Hermano que lo sabe todo sobre nosotros. Quizá George Orwell tuviera razón. Nos adentramos en un mundo vigilado y medido. Varios miles de ingenieros, matemáticos e informáticos rastrean y manejan la información que generamos a cada instante. Una llamada con el móvil, un pago con tarjeta, un click en Internet... datos valiosísimos para un imperio de recopiladores que trabajan para empresas, Gobiernos y partidos políticos.<sup>207</sup>

Una empresa americana de sensores (Intel Corp) ha colocado en los hogares de personas mayores de Portland (Oregón) unos aparatos que calculan la media de sus pasos, sus tonos de voz, el tiempo que tardan en reconocer a un amigo o familiar al teléfono. Todo lo registran para saber más sobre

<sup>207</sup> Baker, S., "Nos vigilan", *El País*, 22 de noviembre de 2009.

enfermedades degenerativas, pero también saben más sobre nosotros. De esto se encargan los “numerati”, dice Baker. Traducen nuestros registros digitales —itinerarios web o rastreos de personas mediante el estudio de los movimientos de sus teléfonos móviles, pagos con tarjeta— en comportamientos humanos. Se sirven de las *cookies*. Deshabilitelas o borre su historial. Si aún está a tiempo. Los servidores son los mejores audímetros para captar el perfil del internauta.

Con esta historia queremos dejar por sentado la importancia de saber del otro. La información que nos interesa de ellos para adecuar el discurso es su edad, sexo, educación, profesión. Cuanto mejor adecuado esté, mejor será recordado. “El conocimiento previo de la composición de la audiencia nos permite adoptar decisiones acerca de los contenidos de nuestro discurso, el léxico más o menos técnico o elevado, la selección de ejemplos e ilustraciones, los chistes o anécdotas que se pueden referir. Incluso es posible anticipar las preguntas que nos pueden formular”.<sup>208</sup>

#### Las temidas preguntas. Consejos de Puchol

- Mientras alguien del público pregunta mírele a los ojos y piense las posibles implicaciones que puede tener la pregunta en sí.
- Resuma la pregunta para evitar malentendidos y asegurar que ha sido escuchada en todos los rincones de la sala.
- La *clá*, los posibles compinches del orador, está compuesta por aquellos intrusos colocados entre el público para que aplaudan cuando nadie lo haga o para que rían las gracias. También pueden ayudar a reconducir las preguntas SIN QUE SE NOTE.
- Nunca ridiculice una duda.
- Las preguntas pueden ser oportunas (animo sirviéndome de los códigos verbales a que sigan preguntando), inoportunas en el tiempo (o se ha dicho o se va a decir aquello que resuelve la pregunta) o molestas. En este caso, puede ocurrir que no sepamos la respuesta. Emplazaremos a después de la charla a facilitar la información. La respuesta perfecta a una pregunta-trampa: “No entiendo el sentido de la pregunta; quizás me ayudaría a responderle si usted me dijera qué le preocupa o cuál es el motivo de por el que la plantea”, dice Puchol en *Hablar en Público*, p. 106.



208 Puchol, L., *op. cit.*, 2004, p. 87.

También Luis Puchol aconseja interesarse por las personalidades que pueden asistir, averiguar si existe algún tema tabú así como la razón por la que están ante usted escuchándole. Hay que conocer cuáles son sus expectativas.

#### Expectativas del receptor

- A. Piensa que el emisor está equivocado. Ejemplo: Un homeópata habla sobre la medicina alternativa a un equipo de cirujanos cardiovasculares.
- B. Expectativas de intento manipulador. Un comercial vende su producto como el mejor.
- C. Expectativas de desaprobación social. Un profesor explica a un alumno. Sabe que no está equivocado y que no tiene intenciones manipuladoras, pero el rol interfiere en la aceptación final del mensaje en función del mensaje que se defiende.



## 4.3 Adecuación de nuestro mensaje a la audiencia

Mandela aprendió afrikáans, el idioma de los sudafricanos de raza blanca durante el *apartheid*. Sabía que la capacidad de hablar la lengua de sus oponentes podría ayudarlo a comprender cuáles eran sus puntos fuertes y débiles, lo que le permitiría formular las tácticas más oportunas en cada momento, pero también le permitiría tratar una relación personal con el enemigo. Tomó la lengua como una forma de conexión con el enemigo, y el fútbol también. Entró en un escenario hostil, el estadio de Pretoria, vestido con la camiseta verde de los Springboks y se convirtió en el presidente de todos los sudafricanos, de los negros y de los blancos. Actúe como Mandela. Adáptese a ellos, pero sin olvidar el fin que nos ha llevado a establecer la comunicación.

### Fines atribuibles a los medios de comunicación

- A. Fines comerciales. Distracta a la clientela.
- B. Fines específicamente periodísticos.
  - Informar acerca de los acontecimientos.
  - Orientar a los lectores acerca de la trascendencia de estos acontecimientos, admitiendo en esta labor ciertos matices de presión sobre sus públicos, unas veces claramente y otras de forma encubierta.
- C. Fines sociales
  - Educar a los públicos.
  - Servir de instrumento para la libre comunicación de las opiniones.

(José Luis Martínez Albertos, *La noticia y los comunicadores públicos*, p. 71).

A mayor adecuación a la audiencia, más posibilidades habrá para traspasar las barreras para que un mensaje cale en el receptor.

- Barrera física. Puede que no se oiga bien en la sala o el orador no vocalice adecuadamente.
- Barrera intelectual. Léxico y sintaxis desconocidos o complejos para el patio de butacas.
- Barrera psicológica. La audiencia tiene consolidada su opinión y es contraria a la tesis defendida. En ese caso, “colocaremos las comunicaciones altamente deseables para el receptor en primer lugar, seguidas por las menos deseables”. Si no miran ni escuchan serán más reticentes al cambio que aquellos que prestan atención.

## 4.4 Ensimismamiento y enajenación, dos errores evitables

Las audiencias del siglo XIX soportaban discursos de hasta siete horas. Ahora en la cultura mediática eso es inviable. Se necesita un lenguaje sencillo y una estructura mascada. De lo contrario, “la audiencia caerá en el ensimismamiento y en la enajenación, es decir, en el recogimiento en la intimidad de uno mismo, desentendido del mundo exterior, y en la distracción y falta de atención, embeleso”, decía la maestra en oratoria Lola Compairé.



Lazarsfeld y Merton hablan de “disfunción narcotizante” para hablar de la “capacidad casi ador-mecedora de los medios, y muy especialmente de la televisión”.<sup>209</sup> Tenga esta enseñanza en mente e intente que su discurso sea ameno, además de considerar que la caja tonta se dirige a audiencias masivas con lo cual el mensaje no debe ser demasiado complejo, y además ha de ser repetitivo y bien estructurado.

COMIENZO con los objetivos, datos estadísticos, anécdotas o acotando la estructura de la charla.  
HABLO, HABLO Y HABLO MIENTRAS ESCUCHO, ESCUCHO Y ESCUCHO  
CONCLUYO. Resumen

Obama organiza el discurso para él, para evitar despistes, pero sobre todo para ellos para no perder su atención.



178

- Sección de apertura de un discurso. *We are and always will be. The United States of America.*
- Sección de agradecimientos. *It belongs to you.*
- La empatía con el otro. *This is your victory.*
- Pero también es mi momento de orador. *I will be your president too*
- La idea fuerza. *Yes we can.*

Para facilitar la transmisión del mensaje y para que perdure en la memoria del receptor, los oradores se ayudan de las ideas de tres, es decir, expresan de tres en tres sus principales propuestas, ayudándose de la anáfora y de las pausas. Churchill era bueno en eso y Obama también.

*If there is anyone out there who still doubts that America is a place where all things are possible, who still wonders if the dream of our founders is alive in our time, who still questions the power of our democracy.*

<sup>209</sup> Chicarro, M. y Rueda J., “La televisión y sus públicos: una aproximación interdisciplinaria”, Rev. *Historia y Comunicación Social*, septiembre, 2004, p. 91.

*who still doubts that America is a place where all things are possible,  
who still wonders if the dream of our founders is alive in our time,  
who still questions the power of our democracy*

Reglas como estas ayudan a nuestra memoria y a que el receptor lo recuerde mejor. Eso sí, lo que no podemos concretar es durante cuánto tiempo y si conseguiremos traspasar la memoria a corto y medio plazo para alcanzar el almacén de los recuerdos, la memoria a largo plazo.

#### SOLUCIONES PARA ATRAER DE NUEVO LA ATENCIÓN

- Cambiar la posición en la sala.
- Pregunte al público.
- Sorprenda con un chiste, una historia, un dato.
- Dé importancia a lo que dice.
- Tome el pulso. Pregunte si todo está claro.
- Hable de ellos por un momento Somos narcisistas. Nos gusta que nos regalen el oído, que nos hablen de nuestras cosas.



179

## 4.5 Hablar es escuchar: mensajes de nuestros receptores

El mensaje preparado en casa o en el despacho no puede ser siempre trasladado exactamente al cien por ciento. Surgen interrupciones, un llanto de un niño, un frenazo o un pitido de un micro a los que no hay que hacer oídos sordos. ¿Por qué? Porque escucho.

Muchos oradores no prestan atención a sus oyentes y dirigen sus miradas a la pared del fondo o al suelo. Se diría que están hablando solos. No hay sensación de contacto entre el auditorio y el orador, falta el "tome y traiga".<sup>210</sup>

<sup>210</sup> Carnegie, D., *Cómo hablar bien en público e influir en los hombres de negocios*, p. 183.

Y como escupo y miro al otro a veces lo veo cuchicheando con el compañero, otras se mueven inquietos en su asiento, otras pasan calor y otras frío por el aire acondicionado, mientras que una ventana abierta hace sufrir a los alérgicos en primavera.

A veces hay que reducir el tiempo, improvisar porque lo que me he preparado ya lo ha dicho otro, y otras veces tengo una audiencia hostil o compuesta con otro perfil respecto al que ideé la charla...

¿Y si el auditorio se levanta y se va? Es un claro indicio de que se está extendiendo más de lo esperado. Recorte y cierre con fuerza. Si no, será recordado como el tipo de aquella charla interminable. Interesante, sí, pero INTERMINABLE.

¿Se mueve en su silla?, ¿está cansado de mi lectura? Le escupo. Doy carpetazo y cierro mi discurso con un simple: *Muchas gracias por su tiempo y su atención.*



# Anexos

## Plantillas de evaluación.

GUÍAS PARA MEJORAR FRENTE AL ESPEJO DE LOS OTROS

### A EVALUAR DESPUÉS DE CADA AUTO-ENTRENAMIENTO

**Fecha:**

**Asunto:**

- Emoción que siento antes de subirme al estrado.
- ¿He expuesto eficazmente los puntos principales?
- ¿Me he divertido?
- ¿He parecido un humano o un busto parlante?
- ¿He mantenido la atención de mis oyentes?
- En caso de haber utilizado apoyos visuales, ¿en qué medida contribuyeron a aclarar la presentación?
- ¿En algún momento perdí el hilo discursivo?
- En este caso, ¿lo resolví adecuadamente?
- ¿Mis gestos eclipsaban mi mensaje?
- ¿Mi discurso estaba estructurado?
- ¿Enlazaban bien una idea con otra?
- ¿Era comprensible o daba rodeos?
- ¿Respeté las pausas o mi discurso iba acelerado?
- ¿He conseguido el objetivo de mi discurso?
- ¿La idea fuerza fue transmitida clara y en repetidas veces para su retención?
- ¿He solventado errores del pasado?
- ¿Estoy satisfecho?

Otras observaciones:



181



EVALUACIÓN 1					
	Necesita mejorar	Adecuado		Excelente	
<b>Alumno:</b> <b>Práctica:</b>					
Control de voz (dicción)	1	2	3	4	5
Tono de voz (monótono/entretenido)	1	2	3	4	5
Mirada	1	2	3	4	5
Manos (distraen/enfatizan)	1	2	3	4	5
Postura	1	2	3	4	5
Apoyos visuales (uso torpe/ágil)	1	2	3	4	5
Humor/dramatización	1	2	3	4	5
Cómo manejó las preguntas	1	2	3	4	5
Cómo manejó las interrupciones	1	2	3	4	5
Cómo manejó las distracciones	1	2	3	4	5
Adecuación al tiempo	1	2	3	4	5
Grado de interés del público	1	2	3	4	5
Empatía con el público	1	2	3	4	5
<b>Presentación:</b>	Necesita mejorar	Adecuado		Excelente	
Contenido	1	2	3	4	5
Medios auxiliares	1	2	3	4	5
Estructura	1	2	3	4	5
<b>Observaciones</b>					

## Guía de dicción<sup>211</sup>

Este anexo quiere dar respuesta a los típicos interrogantes que se plantean sobre la correcta pronunciación del español. Nos ha parecido lo suficientemente importante como para que estuviera en este libro. En primer lugar, se hablará de los conceptos básicos de la producción de la voz para, posteriormente, tratar los sonidos y los fonemas. Después, la parte central contiene la correcta pronunciación en español de algunos de los casos más complejos. Si bien es un tema específicamente lingüístico, hemos procurado hacerlo asequible a todo tipo de público.

A continuación, enumeramos los elementos que hacen posible la producción de los sonidos en los hablantes:

- La *voz* es el medio que tiene el ser humano para comunicarse. Se produce por la vibración de las cuerdas vocales al paso del aire que proviene de los pulmones.
- Las *cuerdas vocales* son unos pequeños músculos elásticos situados en la laringe, por donde pasa el aire de la respiración. Las cuerdas vocales pueden estar abiertas (replegadas a los lados, dejando pasar el aire libremente para respirar) o cerradas (obligan al aire a pasar por un resquicio que dejan en su juntura). Cuando el aire que viene de los pulmones choca con las cuerdas se produce la vibración.
- El *tono* se produce por la tensión o distensión de las cuerdas vocales y por la frecuencia de las vibraciones: a mayor frecuencia y tensión, el sonido será más agudo; a menor frecuencia y tensión, el sonido será más grave. Un ejemplo de esto ocurre con los cantantes, que estiran el cuello hacia adelante para tensar sus cuerdas vocales y obtener sonidos más agudos, en cambio para los sonidos graves, lo pliegan. Lo mismo sucede con las cuerdas de una guitarra: cuanto más tensas, producen un sonido más agudo, y si las cuerdas se encuentran distendidas, el sonido será más grave.
- La *intensidad* es la energía sonora dependiente de la fuerza articulatoria con que la voz es emitida.
- El *timbre* se refiere al matiz característico por el que se distinguen dos voces de igual tono e igual intensidad.



183

<sup>211</sup> Este apartado, elaborado por Angélica Delgado, toma como base la versión española de este libro a partir del contenido de Gómez Torrego, L., *Hablar y escribir correctamente. Gramática normativa del español actual*, Madrid, vol. I., Arco/Libros, 2006.

- Y, por último, la *cantidad* se refiere a la duración (larga o corta) al producir un sonido. Las características mencionadas más arriba no son suficientes para que la comunicación humana pueda desempeñarse exitosamente. Si sólo se contara con estas posibilidades, la voz humana sería semejante a la de los animales. Los seres humanos cuentan con órganos articulatorios que permiten “dar forma” a los sonidos que producen y, de este modo, se produce la lengua humana.

## ÓRGANOS DE ARTICULACIÓN

El sonido se produce en las cavidades laringe, faringe y boca por medio de movimientos llamados *articulaciones*. Estas cavidades albergan órganos que hacen posible la articulación; estos son:



184

- Labios
- Dientes
- Alveolos
- Paladar
- Velo del paladar

## SONIDOS Y FONEMAS DEL ESPAÑOL ACTUAL

Los *fonemas* son los sonidos establecidos en una lengua para poder hablar. Están constituidos por rasgos distintivos que pueden alterar el sentido de una palabra, pero no tienen significado por sí mismos. Cada fonema tiene su propia combinación de rasgos, lo cual evita las confusiones en su realización. La disciplina que estudia los fonemas es la *fonología*.

El español tiene 22 fonemas, los cuales se escriben entre barras: / a / (fonema “a”), aunque existen variantes que aparecen regularmente en algunos contextos fónicos. Por ejemplo el sonido [ç] propio del español hablado en algunas zonas de Argentina. Estas variantes se llaman *alófonos*, los estudia la *fonética*, se escriben entre corchetes.

Para hacer una reproducción gráfica de la constitución fónica de una lengua, sin considerar las realizaciones de los hablantes, se debe recurrir a una *transcripción fonológica*; para la representación escrita fiel de la realización de los fonemas de una lengua es necesario hacer una *transcripción fonética*.

La diferencia entre estos dos tipos de transcripción es que la fonológica representa la lengua ideal *como debe ser* y la fonética refleja la lengua real *tal como es*.

Por ejemplo, la transcripción fonológica de la palabra “calle” es:

/'ka.je/

Y la transcripción fonética, con el mencionado alófono [ç], sería:

['ka.çe]

En términos simples, se puede decir que la diferencia formal entre estos dos tipos de transcripciones es que la transcripción fonológica se escribe entre barras y la fonética, entre corchetes. A nivel fónico, la transcripción fonológica describe cómo debe ser un sonido; mientras que la transcripción fonética refleja lo que cada hablante pronuncia. En este sentido, existen tantas variantes fonéticas como hablantes de una lengua.

A continuación se reproducen los 22 fonemas del español:

- Fonemas anteriores: /i/, /e/
- Fonema central: /a/
- Fonemas posteriores: /o/, /u/
- Fonemas labiales: /p/, /b/, /m/
- Fonema labiodental: /f/
- Fonemas dentales: /t/, /d/
- Fonemas alveolares: /s/, /n/, /l/, /r/, /l/
- Fonemas palatales: /ts/, /ʃ/, /ɲ/
- Fonemas velares: /k/, /g/, /χ/

Según el Alfabeto Fonético Internacional, estos fonemas se reparten de la siguiente manera:



CONSONANTES	Bilabial		Labiodental		Dental		Interdental		Alveolar		Palatal		Velar	
	sor.	son.	sor.	son.	sor.	son.	sor.	son.	sor.	son.	sor.	son.	sor.	son.
Oclusiva	p	b			t	d							k	g
Fricativa			f						s				x	
Africada										tʃ				
Nasal		m								n		ɲ		
Lateral										l		ʎ		
Vibrante simple										r				
Vibrante múltiple										r				



VOCALES				Anterior	Central	Posterior
				i		u
				e		o
					a	

## NO CORRESPONDENCIA FONEMA-LETRA

El español, como muchas otras lenguas, no tiene una correspondencia exacta entre sus fonemas y las letras de su abecedario; sin embargo, la relación letra-fonema, en español, es mucho más estrecha de la que existe en lenguas como el inglés, por ejemplo. Así, hay algunos casos de pares de letras que tienen una sola realización.

- “b” y “v” se representan fonológicamente /b/, porque se pronuncian exactamente igual, como la “b” de *sabe* transcrita /sa.be/; y la “v” de *nave*, transcrita como /na.be/. Es un error pensar que “b” y “v” se pronuncian en español de forma distinta. Desde hace más de tres siglos se pronuncian de la misma manera, a pesar de que haya todavía algunas personas que quieran realizar la ultracorrección pronunciando la “v” labiodental y fricativa como en el francés o el inglés.
- La letra “c” tiene dos pronunciaciones: /k/ ante “a”, “o” y “u” o consonante como en “casa”, “coche” o “actuar”; y /s/ ante “e” e “í” como en “cielo” o “celeste”. El sonido /θ/ como parte del inventario fónico de la “c” también equivale al sonido “z” del español hablado en España.
- La “g” tiene dos realizaciones fonéticas. La primera es ante “a”, “o” y “u” y equivale al sonido /g/ en palabras como “gato”, “gorro” y “gusano”. La segunda se corresponde con el sonido /χ/ ante las vocales “e” e “í” en palabras como “gente” y “girasol”.
- La “h” es una letra que en español no se pronuncia. Llama la atención la dificultad de algunas personas para pronunciar palabras con “h” intermedia, como en “adhesión” o “alcohol”. La pronunciación correcta sería /a.de.si.‘on/ y /al.‘col/; es decir, en el primer caso la división por sílabas sería a-dhe-si-ón, porque la “h” es una mera grafía y no representa ni fonema ni sonido alguno; y en el segundo caso la división por sílabas sería: al-cohol.
- La “x” puede tener tres realizaciones que, casi siempre, se pueden alternar sin cambiar el significado de las palabras. Estas pronunciaciones corresponden a los fonemas /s/ y /χ/, y al sonido /ks/. La alternancia puede darse en palabras de origen indoamericano entre las realizaciones de /s/ y /ks/. Por ejemplo, el topónimo Taxqueña. Este puede pronunciarse /tas.‘ke.na/ o /taks.‘ke.na/. El fonema /χ/ aparece en el nombre México: /me.xi.co/ y tiene el mismo sonido que la letra “j”.

## PRONUNCIACIONES CONFLICTIVAS

Hasta ahora se ha tratado la fonética y la fonología desde una perspectiva exclusivamente teórica. En este apartado, no obstante, es pertinente enfocar estos niveles de la lengua en las diferentes manifestaciones de la lengua en su uso cotidiano. Para ello es necesario tratar algunas características del español latinoamericano que pueden ser conflictivas, ya sea por las presencia de alófonos, grupos vocálicos o grupos consonánticos.



Existen algunos rasgos que son comunes en la mayoría de las variantes del español americano, tales como:

- Pronunciación suave del fonema /x/ en palabras como “gente” o “mujer”.
- Aspiración o pérdida del fonema /s/ cuando aparece después del núcleo vocálico en palabras como “pescado”<sup>212</sup>: /pes.’ka.do/ > [peh.’ka.do]. En estos casos, la palabra sonaría “pegcado” con un sonido “g” muy suave, o directamente como “pecado” con una pequeña pausa entre las sílabas “pe” y “ca”.
- Lambdacismo: ocurre cuando se pronuncia un sonido /l/ en palabras que originalmente se pronuncian con un sonido /r/, por ejemplo “carne” cambia a “calne”.
- Rotacismo: ocurre cuando se pronuncia un sonido /r/ en palabras que originalmente se pronuncian con un sonido /l/, por ejemplo “vuelta” cambia a “vuerta”.



Es cierto que hay algunos rasgos que comparten varios de los países de Latinoamérica; sin embargo cada dialecto tiene rasgos que, la mayoría de las veces, son únicos y hacen que cada región tenga su propia variante lingüística.

Es pertinente aclarar que para la pronunciación de un discurso es recomendable acercarse a la norma culta de la lengua; es decir, pronunciar todos los fonemas de las palabras que queremos usar; sin embargo, los fenómenos (o alófonos) que se mencionan en este apartado no pueden ser considerados como errores o usos indebidos de la lengua, cuando son característicos de cada variante del español; por tanto, su uso por hablantes nativos no se considera fuera de la norma culta.

A continuación se presentan los principales fenómenos fonéticos de algunos países latinoamericanos.

### México

- El yeísmo. Consiste en pronunciar “y” y “ll” de la misma manera.
- Seseo. Consiste en pronunciar los fonemas /θ/ y /s/ de la misma manera. Esto significa que palabras como “zapato” se pronuncian [sa.’pa.to], a diferencia del característico alófono español: [θa.’pa.to].

<sup>212</sup> Se presentan ambas transcripciones (la fonológica primera y la fonética después) para que el lector pueda observar los cambios que se dan en la realización de la palabra.

- En su forma culta, conserva los sonidos “b”, “d” y “g” intervocálicos. Esto es, en palabras como “pescado” no pierde ningún fonema.
- Pronuncia todos los grupos consonánticos. /kst/ (extraordinario, texto); /ksk/ (exquisito); /nst/ (construir); /bst/ (abstracto); /ks/ (examen, satisfacción); /kt/ (acto); /tl/ (atlas); etcétera. Por tanto, deben evitarse los usos en los que se omita cualquiera de los fonemas de un grupo consonántico, por ejemplo “estremo”, “testo”, “costruir”, “escusa”, “satisfacción”.

### Argentina

- Distingue la pronunciación de “y” y “ll”; es decir, no es yeísta.
- Pronunciación sibilante<sup>213</sup> del sonido “rr”.
- Produce un ligero zumbido en la pronunciación de las consonantes “s” y “z”.

### Colombia



189

- Suele omitir la “r” final de los verbos en infinitivo.<sup>214</sup>
- Confusión de “r” y “l”.
- Distingue la pronunciación de “y” y “ll”; es decir, no es yeísta.
- Pronunciación sibilante de los sonidos “rr” y “tr”.

### Perú

- Presenta yeísmo en algunas zonas; y distingue entre “y” y “ll” en otras.
- Pronunciación sibilante del sonido “rr”.
- Tiende a la pérdida de “d” intervocálica.

### Costa Rica

- Yeísta.
- Tiende a la aspiración de “d” intervocálica.

<sup>213</sup> La lengua forma un pequeño canal que altera la salida del aire y, por tanto, el sonido de los fonemas.

<sup>214</sup> Aunque no es propiamente un error, es preferible evitar este rasgo.

## Chile

- Pronunciación de “g” en el paladar (no en el velo del paladar) ante las vocales “e” e “i”.
- Pronunciación sibilante de los sonidos “rr” y “tr”.
- Yeísta en casi todo su territorio.

## LAS SÍLABAS

En español se usa habitualmente la sinalefa, la cual consiste en la unión de dos vocales cuando pertenecen a palabras distintas, pero seguidas:

“Pedro y su hermano están en casa” = ['pe.droi.suer.'ma.noes.tan.en.'kasa]

“Viene a Italia” = ['bie.neai.'ta.lia]<sup>215</sup>



190

## LA INTENSIDAD

A la mayor intensidad de determinadas sílabas con relación a las restantes de la frase se le llama *acento*. No hay que confundirlo con la tilde, que es la representación gráfica de ese acento según las normas de ortografía.

Ejemplo: “comprendía que su hija no tuviese fuerzas para estar allí” =>  
[kom.pren.'di.a/ke.'sui.xa/nó/tu.'bie.se/'fuer.sas/pa.raes.'tar/a.'ji]

Las palabras sin tilde: artículos, determinantes posesivos, pronombres personales *me, te, se, le, lo, la, nos, os, les, los, las*, los relativos *que, quien, cuanto, cuyo*; los adverbios y conjunciones *donde, cuando, como, que, pues, si, aunque, etcétera*, y casi todas las preposiciones. También existen palabras con dos acentos, como los adverbios acabados en *-mente*: /'fa.sil.'men.te/, /se.'gu.ra.'men.te/, etcétera. Las palabras sin acento se agrupan siempre con la siguiente palabra acentuada. A esto se le llama *grupo tónico*: [kesu'i]a]; [paraes'tar].

<sup>215</sup> Se presenta la transcripción fonética porque este fenómeno lingüístico se presenta en la lengua hablada.

Cuando la frase es más larga de lo que permite la respiración, entonces se hacen necesarias unas pausas intermedias menores: momento que aprovecha el hablante para tomar aire y reponer el aliento. Estas pausas a veces se procuran para dar énfasis o son “exigidas” por el sentido del discurso, aunque no lo pida la respiración (lo óptimo es que nosotros marquemos el ritmo, y no nuestra respiración). El *grupo fónico* es el conjunto de sílabas comprendidas entre dos pausas menores.

Suele decirse que el grupo fónico en nuestro idioma tiende a las 8 sílabas. En realidad, es sumamente variable: alternan grupos de 4 y de 6 con otros de 16 sílabas. Según el ritmo del hablante, la intensidad de voz de cada circunstancia, el relieve que se le quiera dar a cada frase y del sentido y construcción de la propia frase. De todas formas, no es casualidad que el verso en español por antonomasia sea el octosílabo, por ser aquel que mejor se adecua a la forma de hablar de nuestra lengua, según nuestras pausas.

## HIPERCORRECCIÓN Y ULTRACORRECCIÓN

- La *hipercorrección* es el empleo de una forma propia de otro sociolecto o dialecto de la misma lengua, por considerarla poseedora de mayor prestigio. Algunos ejemplos de este fenómeno los encontramos en el uso de palabras que pertenecen a una variante del español distinta de la propia, “tiza” en lugar de “gis” o “zumo” en lugar de “jugo”. Otro ejemplo es el uso del fonema interdental, oclusivo, sonoro en lugar del fonema bilabial, oclusivo, sonoro; es decir, pronunciar [v] en lugar de [b]. Por tanto, no es correcto pronunciar ['va.mos] en lugar de ['ba.mos]. Tanto la letra “v” como la “b” tienen el mismo sonido en español.
- Mientras que la *ultracorrección* es el empleo de una forma errónea o inexistente, debido a que el hablante aplica una regla analógica incorrectamente. Ejemplo de esto es poner una “d” entre vocales en palabras que no la requieren por temor a cometer el error de relajar la pronunciación de la consonante que ya hemos comentado en este apartado: la pérdida de la “d” en palabras como “pescado” lleva a que algunas personas pronuncien “bacalado” en lugar de “bacalao”. Otro ejemplo es añadir una “n” final a la palabra “nadie” por analogía con la palabra “alguien” que sí lleva dicha letra al final.





# Discursos

## CUARTA CATILINARIA

Marco Túlio Cicerón

Pronunciada el 5 de diciembre del año 63 ante el Senado. Convictos y confesos los principales participantes en la conjura a raíz de la reunión del Senado del día 3, en esta reunión trataba de decidir el Senado la condena a la que tendrían que enfrentarse. La intervención de Cicerón tiene dos partes claramente diferenciadas: en la primera, aparte de insistir en la conveniencia de una rápida decisión, valora y calibra las dos propuestas presentadas, la de Silano, que abogaba por la imposición de la pena de muerte, y la de Julio César que abogaba por la de cadena perpetua, y acaba inclinándose por la primera. En la segunda parte de su intervención manifiesta Cicerón su decidida disposición a ejecutar, sea lo que sea, la condena que se determine, ya que manifiesta que cuenta con el apoyo de todas las clases de la sociedad y que además está dispuesto a afrontar personalmente cualquier peligro al que pueda verse abocado. No hace falta decir que la decisión que se impuso fue la condena a muerte, cosa que suponía el triunfo de las tesis de Cicerón y, sin duda, el momento más alto de su prestigio político.

Sobre la edición de H. Borneque publicada por Les Belles Lettres y la de A. C. Clark, publicada por Clarendon Press, y sobre la traducción de Juan Bautista Calvo, seudónimo del editor Luis Navarro, erudito y periodista español. Prólogo edición, introducción y notas de Pere J. Quetglas, catedrático de la Universidad de Barcelona.

1. Veo, padres conscriptos, que todos tienen vueltos hacia mí el rostro y los ojos: los veo cuidadosos, no sólo de sus peligros y de los de la república, sino, conjurados éstos, de los míos. El interés que me muestran es consuelo de mis males y paliativo de mis dolores; pero ¡por los dioses inmortales! les ruego olviden lo que atañe a mi propia seguridad, pensando sólo en la suya y en la de sus hijos. Si se me dio este consulado con la condición de que sufriese todas las amarguras, todos los dolores y tormentos, sufranlos no sólo con valor, sino también de buen grado, con tal que mis trabajos aseguren su dignidad y la salvación del pueblo romano.

Soy un cónsul, padres conscriptos, que ni en el foro, donde se practica la justicia y la equidad, ni en el Campo de Marte, consagrado a los auspicios consulares; ni en el Se-



nado, donde encuentran auxilio todas las naciones; ni en la propia casa, el asilo para todos inviolable; ni en mi lecho, destinado al descanso; ni, finalmente, en esta silla curul jamás me vi libre de asechanzas y de peligros de muerte. Muchas cosas callé, muchas sufrí, muchas concedí, muchas con algún dolor mío remedié para evitarlos temores. Ahora bien; si los dioses inmortales han querido que la conclusión de mi consulado consista en librados a ustedes, padres conscriptos, y al pueblo romano de terrible mortandad, a sus mujeres e hijos y a las vírgenes vestales de acerbísimos ultrajes, a los templos y oratorios, y a nuestra hermosa patria común de horrorosas llamas, a toda Italia de guerra y devastación, sufriré resignado la suerte que la fortuna me depare. Porque si P. Léntulo, persuadido por los adivinos, creyó destinado su nombre fatalmente a la ruina de la república, ¿por qué no he de alegrarme de que los hados destinen mi consulado también fatalmente a su salvación?

2. Así pues, padres conscriptos, pensad en ustedes, mirad por la patria, salvad sus personas, las de sus mujeres e hijos y sus bienes; defiendan el nombre y la existencia del pueblo romano; no se compadezcan de mí ni piensen en mis peligros; porque en primer lugar, debo esperar que todos los dioses protectores de esta ciudad me darán la recompensa que merezca: y si acaeciese algún percance, moriré con valor y sin disgusto, porque la muerte nunca puede ser deshonrosa para el varón fuerte, ni prematura para el consular, ni desgraciada para el sabio. No soy, sin embargo, tan duro de corazón, que no me conmueva la amargura de mi querido y amantísimo hermano aquí presente, y las lágrimas de todos estos de quienes me veis rodeado; ni dejo de pensar en mi casa, en mi afligida esposa, en mi hija abatida por el miedo, en mi pequeño hijo, prenda que en mi sentir responde a la república de los actos de mi consulado, y en el yerno mío que ante mí espera ansioso el resultado de este día. Duélenme todas estas cosas, pero en el sentido de que prefiero salvarlos a todos con vosotros, aun a riesgo de mi vida, a que ellos y nosotros perezcamos en esta común calamidad de la república.

Así pues, padres conscriptos, desvelaos por salvar a la patria; mirad en torno a ustedes las tempestades que los amenazan si no las conjuran a tiempo. Los acusados traídos ante ustedes para oír la sentencia que su severidad dicte no son un Tiberio Graco, que quiso ser dos veces tribuno de la plebe; ni un Cayo Graco, que procuró con la ley agraria perturbaciones; ni un L. Saturnino, que mató a C. Memmio; tiene en su poder a los que quedaron en Roma para quemarla, para asesinarlos a todos y recibir por caudillo a



Catilina; tiene sus cartas, su sello, su escritura, y, finalmente, la confesión de cada uno. Ellos solicitan a los alóbroges, sublevan a los esclavos; llaman a Catilina; su designio es que, muertos todos, no quede un sólo ciudadano para deplorar el nombre del pueblo romano, ni para lamentar la caída de tan grande imperio.

3. Todo esto os ha sido denunciado por testigos; confesos están los reos; ustedes mismos han juzgado su conducta con sus decretos; primero al darme gracias en términos muy honrosos y al declarar que por mi valor y diligencia se había descubierto la conjuración de estos hombres perversos: después, porque forzaron a P. Léntulo a que renunciara la pretura; además porque ordenaron que tanto él como sus cómplices fueran puestos bajo vigilancia, y especialmente porque decretaron en mi nombre acciones de gracias a los dioses inmortales, honor no concedido antes que a mí a ningún hombre de toga, y en fin, porque ayer mismo dieron magníficas recompensas a los legados de los alóbroges y a Tito Volturcio: todo lo cual hace que aparezcan sin ninguna duda como condenados aquellos que han puesto nominalmente bajo custodia.

Pero yo, padres conscriptos, he determinado presentar de nuevo este asunto a su deliberación, para que juzgen del hecho y decreten respecto del castigo. Yo les hablaré como debe hacerlo un cónsul. Ha días observé que perturbaba la república una especie de vértigo y furor extraordinario y se agitaban en su seno nuevas disensiones y perniciosos designios, pero nunca creí que hubiera ciudadanos capaces de tomar parte en una conjuración tan perniciosa y abominable. Ahora, sea lo que sea, cualquiera que sea el partido a que sus ánimos se inclinen, preciso es que resuelvan antes de llegar la noche. Ya vean cuán terrible maldad les ha sido denunciada. Si creen que fueron pocos los que en ella tomaron parte, se equivocan grandemente. El mal ha corrido mucho más de lo que se piensa; no se extiende sólo por Italia, ha pasado los Alpes, y como negra serpiente ocupa muchas provincias. Combatirlo con paliativos y dilaciones no es ya posible. El castigo que determinen se ha de ejecutar inmediatamente.

4. Hasta ahora sólo veo dos opiniones: la de D. Silano, quien considera merecedores de la pena capital a los que han intentado arrasar la patria, y la de C. César, que no quiere que mueran, pero sí que se les apliquen todos los más crueles tormentos. Cada cual de ellos, conforme a su dignidad y a la suma importancia del asunto, muéstrase severísimo. Cree el primero que los que han intentado privar de la vida a todos nosotros, asolar el imperio, extinguir el nombre del pueblo romano, no deben gozar más de la existencia ni del aire que todos respiramos, y recuerda al efecto las muchas veces que



en esta república se ha aplicado dicho castigo a ciudadanos criminales: éste entiende que los dioses inmortales no instituyeron la muerte para castigo de los hombres, sino como condición de la naturaleza o como descanso de nuestros trabajos y miserias. Por ello el sabio la recibió siempre sin pena y el valeroso no pocas veces con placer; pero las prisiones, sobre todo las perpetuas, se han inventado para castigo adecuado a los crímenes más nefandos, y pide que los culpados sean distribuidos entre varios municipios; cosa que no parece muy justa si ordenamos a éstos recibirlos, ni muy fácil si se lo rogamos.

Resuelvan, sin embargo, lo que les agrade: yo buscaré y espero hallar municipios que consideren impropio de su dignidad negarse a cumplir lo que por la salvación de todos ordena. Añade César graves castigos para los municipios que diesen libertad a los presos; rodea a éstos de terribles guardias, por merecerlo así la maldad de unos hombres tan perdidos; ordena que nadie pueda, ni el Senado ni el pueblo, perdonarles la pena que para ellos pide; quítale hasta la esperanza, lo único que consuela al hombre en sus desdichas; confiscales todos sus bienes, y a hombres tan malvados sólo les deja la vida, la cual, si se les quitase, los libraría con un sólo dolor de muchos dolores de alma y cuerpo y de todos los castigos que por sus crímenes merecen. De igual manera, con propósito de atemorizar en esta vida a los malos, declararon los antiguos que en los infiernos había suplicios idénticos para castigar a los impíos, comprendiendo que sin este remoto temor, ni la misma muerte sería temible.

5. Veo ahora, padres conscriptos, de qué lado está lo que me interesa. Si adoptan la opinión de César, como en su vida pública ha seguido siempre el partido más popular, acaso me exponga menos a los ataques de la plebe en sus conmociones; y si siguen el parecer de Silano, no sé si me expondré a mayores riesgos; pero mis peligros personales deben ceder a la utilidad de la república. Tenemos el dictamen de C. César conforme a lo que exigía su alta dignidad e ilustre nacimiento, como prenda de su constante amor a la república. Compréndase la distancia que media entre los aduladores del pueblo y las almas verdaderamente populares que aspiran a la salvación de todos.

Veо que entre los que se las dan de populares se han abstenido de venir algunos, sin duda por no tener que opinar sobre la vida de ciudadanos romanos; sin embargo, ellos mismos entregaron anteayer a algunos ciudadanos para que fuesen custodiados, ordenaron que se celebrasen en mi nombre grandes fiestas a los dioses y todavía ayer proponían que se recompensara espléndidamente a los denunciadores. No cabe, pues, duda del juicio que



ha formado de este grave negocio y de toda esta causa el que decretó la prisión del reo, las acciones de gracias a quien descubrió el delito y las recompensas a los denunciadores. En cuanto a César, comprende él que la ley Sempronia fue establecida en favor de los ciudadanos romanos; pero que al enemigo de la república no se le debe considerar como ciudadano, y hasta el mismo promulgador de la ley Sempronia fue al fin castigado sin consentimiento del pueblo a causa de sus atentados contra la república. Tampoco cree César que pueda llamarse popular a Léntulo, aunque haya sido tan liberal y pródigo con la plebe, cuando con tan acerba crueldad ha procurado la destrucción del pueblo romano y la ruina de esta ciudad; por ello, aunque es hombre apacible y bondadoso, no duda en castigar a Léntulo con perpetua y tenebrosa prisión y en ordenar que en lo venidero nadie pueda jactarse de haberle librado del castigo y hacerse así popular con daño del pueblo romano. Pide además la confiscación de los bienes, para que todos los tormentos de alma y cuerpo vayan acompañados de la miseria.

6. Si están conformes con esta opinión, me darán, ante la asamblea, un compañero a quien el pueblo estima y quiere; si siguen el parecer de Silano, fácilmente nos libraremos ustedes y yo del cargo de crueldad, y aun demostraré que este parecer es el más benigno. Aunque para castigar tan horrible maldad, ¿habrá, padres conscriptos, algo que sea excesivamente cruel? Yo por mí juzgo. Porque así pueda gozar con ustedes de ver salvada y tranquila a la república, como es cierto que si soy algo enérgico en esta causa, no es por dureza de alma (¿quién la tiene más benigna que yo?), sino por pura humanidad y misericordia. Me parece estar viendo a esta ciudad, lumbre del mundo y fortaleza de todas las gentes, ser devorada repentinamente por el incendio: me figuro arruinada la patria, y sobre sus ruinas los insepultos cuerpos de desdichadísimos ciudadanos; tengo ante mis ojos la figura de Cetego satisfaciendo su furor y gozando con vuestra muerte, y cuando imagino que Léntulo reina, como confesó que se lo habían prometido los oráculos; que Gabinio anda vestido de púrpura; que Catilina ha llegado con su ejército; que las madres de familia gritan desconsoladas y huyen despavoridos niños y doncellas; que las vírgenes vestales son ultrajadas, me estremezco de horror, y por parecerme este espectáculo digno de lástima y compasión, tengo que mostrarme severo y riguroso contra los que han intentado realizarlo. Porque, en efecto, yo pregunto: si un padre de familia viera a sus hijos muertos por un esclavo, asesinada a su esposa, incendiada su casa, y no aplicara al esclavo cruelísimo suplicio, ¿sería tenido por clemente y misericordioso, o por el más cruel e inhumano



de todos los hombres? A mí, en verdad, me parece de corazón de pedernal quien no procura en el tormento y dolor del culpado lenitivo a su propio dolor y tormento. Así pues, si nosotros contra esos hombres que nos han querido asesinar juntamente con nuestras mujeres y nuestros hijos; que intentaron destruir nuestras casas y esta ciudad, domicilio común del gran pueblo romano; que trabajaron para que los alóbroges vinieran a acampar sobre las ruinas de Roma y las humeantes cenizas del imperio, fuésemos severísimos, se nos tendría por misericordiosos, y si quisiéramos ser indulgentes resultaríamos sumamente crueles, con grave daño de la patria y de nuestros conciudadanos.

Hay pasajes, como el comienzo, llenos de coraje, donde confiesa estar dispuesto a pagar por todos, incluso con la muerte, con tal de salvar a la república. Pero, acto seguido, da muestras de debilidad. Estas alternativas, pruebas de los sentimientos contrarios en que se debatía, se suceden a lo largo de todo el discurso. Y eso explica por qué no toma decisiones claras ni hace ninguna propuesta personal, sino que se adhiere a la vez a las que le han precedido. Trata de implicar a todo el senado proponiendo que cada cual vote según su conciencia. El discurso de Catón inclinó la balanza a favor de la pena de muerte. *Catilinarias*, Alianza Editorial Introducción, traducción y notas de Crescente López de Juan, 2015



7. A no ser que alguno tuviese anteayer por cruelísimo a L. César, varón esforzado y muy amante de la república, cuando dijo que se debía quitar la vida al marido de su hermana, mujer meritísima, estando aquél presente y escuchándole; cuando recordó que por orden de un cónsul había sido muerto merecidamente su abuelo, y que al hijo de este abuelo, siendo aún muy joven y enviado por su padre como legado, le degollaron en la cárcel ¿Qué hicieron ellos comparable a lo que éstos han hecho? ¿Qué conspiración tramaron para la ruina de la república? Cundía ya entonces en la república la ambición de dádivas y las luchas de los partidos turbaban la paz. En aquel tiempo el abuelo de este Léntulo, esclarecido varón, persiguió con las armas en la mano a Graco y hasta recibió una grave herida para que no se aminorase la dignidad de la república. Ahora, para destruirla hasta en sus fundamentos, excita su nieto a los galos, subleva a los esclavos, llama a

Catilina, encarga a Cetego matar a todos nosotros, a Gabinio quitar la vida a los demás ciudadanos, a Casio incendiar la ciudad, a Catilina, en fin, la devastación y ruina de toda Italia. Me parece que no temerán se estime severo el castigo que imponga a tan atroz y bárbaro delito; mucho más es de temer, al ser benignos en la pena, resultar crueles contra la patria, que rigurosos, por la severidad del castigo, con tan implacables enemigos.

Pero yo no puedo disimular, padres conscriptos, lo que oigo. Llegan a mis oídos las voces de los que, al parecer, temen que no tenga fuerza para ejecutar lo que ustedes decretan ahora. Todo está previsto, dispuesto y arreglado, padres conscriptos, no sólo por mi cuidado y diligencia, sino también y mucho más por el celo del pueblo romano, que quiere conservar la grandeza de su imperio y la posesión de sus bienes. Presentes están ciudadanos de todas edades y condiciones; lleno de ellos el foro; llenos los templos que lo rodean; llenas las puertas de este sagrado recinto. Desde la fundación de Roma, ésta es, en verdad, la primera causa en que todos piensan lo mismo, a excepción de aquellos que, viéndose en peligro de muerte, antes que solos quisieran morir juntamente con todos nosotros.

Exceptúo a esos hombres, y de buen grado los aparto por no creer que se les debe contar entre los malos ciudadanos, sino en el número de los más perversos enemigos. Pero los otros, ¡oh dioses inmortales! ¡Cuán gran concurso! ¡Cuánto celo! ¡Qué valor! ¡Qué consentimiento tan unánime para defender la dignidad y la salud de todos! ¿Y para qué he de mencionar aquí a los caballeros romanos? Si les ceden la supremacía en dignidad y gobierno, compiten con ustedes en amor a la república. Reconciliado el orden a que pertenecen con el de ustedes, después de muchos años de disensiones, esta causa estrechará aún más los lazos de amistad y alianza con ustedes, y se afirma la unión durante mi consulado y la perpetuamos en la república, les aseguro que no volverán a agitarla más guerras intestinas. Con igual celo por defender la república veo aquí a los tribunos del tesoro, dignísimos ciudadanos, y a todos los secretarios públicos, que reunidos por acaso hoy mismo en el tesoro, en vez de esperar el sorteo, acuden a contribuir a la salvación común.

Todos los hombres libres, hasta los de las ínfimas clases, están aquí; porque ¿qué romano hay para quien la vista de estos templos, el aspecto de esta ciudad, la posesión de la libertad, esta misma luz, en fin, que nos alumbría y este suelo común de la patria no sean bienes preciosos y extremadamente dulces y agradables?



8. Preciso es, padres conscriptos, que tengan los deseos de los libertos, de estos hombres que por su mérito han alcanzado los derechos de ciudadanía, y tienen por patria suya esta ciudad, a la cual pretenden tratar algunos de los nacidos en ella y de clarísimo linaje como ciudad de enemigos. Pero ¿a qué he de recordar los hombres de esta clase, a quienes excitan para la defensa de la patria el cuidado de su fortuna, los derechos civiles que gozan, la libertad, en fin, que es el más dulce de todos los bienes? No hay esclavo alguno, por poco tolerable que sea su servidumbre, que no deteste la audacia de estos ciudadanos perdidos; que no procure la estabilidad de la república; que no contribuya con cuanto puede, con sus deseos al menos, a la salvación común.

Así pues, si alguno de vosotros estuviera alarmado por haber oído decir que un emisario de Léntulo andaba recorriendo las tiendas y talleres para granjearse por precio la voluntad de los necesitados e ignorantes, sepa que se comenzó, en efecto, esta tentativa, pero no se halló ninguno tan privado de recursos o tan depravado, que no quisiera conservar su estado y ocupaciones y el cotidiano provecho de éstas, y el aposento y lecho en que descansa, y, en fin, la vida quieta y sosegada a que está habituado. La mayoría de estos artesanos, o más bien (porque así debe decirse) todos ellos son muy amantes del reposo y la tranquilidad, porque sus industrias, trabajos y utilidades se mantienen con la pacífica concurrencia de ciudadanos, y si, cerrándose los talleres y tiendas disminuyen sus beneficios, ¿cuánto no perderían si fueran quemadas?

Siendo todo esto así, padres conscriptos, no han de faltaros los auxilios del pueblo romano. Procuren no parezca que le faltan a él ustedes.

9. Tengan un cónsul que, en medio de las asechanzas y peligros y amenazado de muerte, no atiende a su propia vida, sino a su salvación. Unidas todas las clases, aplican su pensamiento, voluntad y palabra a la conservación de la república. Amenazada la patria por las teas y las armas de una conspiración impía, a ustedes tiende sus manos suplicantes; a ustedes recomienda su salvación y la vida de todos sus ciudadanos; a ustedes la fortaleza y el Capitolio; a ustedes los altares de los dioses penates, el fuego perpetuo y sempiterno de Vesta; a ustedes todos los templos y santuarios de los dioses; a ustedes los muros y edificios de esta ciudad. Finalmente, de lo que van a juzgar hoy es de sus vidas, de las de sus mujeres e hijos, de la seguridad de sus bienes, de sus moradas y hogares.

Tengan un caudillo que, olvidado de sí, sólo piensa en ustedes, y esto no siempre acontece; tengan lo que hoy por primera vez vemos en una causa política, a todas las



clases, todos los hombres, el pueblo romano entero de un mismo y sólo parecer. Piensen con cuánto trabajo se ha fundado este imperio; con cuánto valor se ha afianzado la libertad; cuánta fue la benignidad de los dioses para asegurar y acrecentar nuestros bienes, y que todo esto ha podido perderse en una noche. Su decisión de hoy ha de servir para que en adelante no pueda cometer ni aun proyectar ningún ciudadano tan execrable maldad. Les hablo así, no por excitar su celo, que casi sobrepuja al mío, sino para que mi voz, que debe ser la primera, cumpla su deber consular ante ustedes.

10. Ahora, padres conscriptos, antes de volver al asunto, diré algo de mí. Bien veo que me he granjeado tantos enemigos cuantos son los conjurados, y ya saben cuán crecido es su número; pero a todos los tengo por abyectos, viles y despreciables. Mas si alguna vez, excitados por el furor y la maldad de alguien, prevaleciesen sobre vuestra autoridad y la de la república, no por ello me arrepentiré jamás, padres conscriptos, de mis actos y consejos. La muerte con que acaso me amenacen dispuesta está para todos; pero la gloria con que sus decretos han honrado mi vida, ninguno la alcanzó. Para otros decreten gracias por haber servido a la república; para mí, por haberla salvado.

Hónrense al preclaro Escipión, que con su genio y valor obligó a Aníbal a salir de Italia y volver a África; hónrense con grandes alabanzas al Escipión Africano, que destruyó dos ciudades muy enemigas de nuestro poder, Cartago y Numancia. Ténganse por egregio varón a L. Paulo, que honró su carro triunfal con la presencia del, un tiempo, poderoso y esclarecido rey Perseo. Sea eterna la gloria de Mario, que libró a Italia dos veces de la invasión y del miedo a la servidumbre. Antepónganse a todos ellos Pompeyo, cuyas virtudes y hazañas abarcan las regiones y los términos que el sol alumbría. Entre todas estas alabanzas, espacio quedará para nuestra gloria, a no ser que se estime mayor servicio descubrir provincias por donde podamos transitar, que cuidar de que los ausentes tengan patria donde volver victoriosos.

Sé que la victoria conseguida contra extranjeros es de mejor condición que la alcanzada en luchas intestinas, porque los extranjeros vencidos quedan en servidumbre, y si se les perdona, obligados por este beneficio; pero a los ciudadanos que, arrastrados por ciega demencia, declaran alguna vez guerra a la patria, si se les impide dañar a la república, ni los contiene la fuerza ni los aplacan los beneficios. Veo, pues, la guerra perpetua que habré de sostener contra los malos ciudadanos: confío en poder, ayudado por ustedes y por todos los hombres de bien, con la memoria de tantos peligros, memoria que permanecerá siempre en este pueblo por mí salvado



y en el alma y discursos de todos, alejarla fácilmente de mí y de los míos. Porque no habrá nunca fuerza capaz de quebrantar y destruir vuestra unión con los caballeros romanos ni la liga de todos los buenos.

11. Así pues, padres conscriptos, por el mando del ejército y de la provincia a los que renuncié, por el triunfo y demás insignes honores cuya esperanza deseché para consagrarme a vuestra salvación y la de Roma, por indemnizarme de los beneficios de clientela y hospitalidad que hubiese adquirido en la provincia, beneficios que en la misma Roma no me cuesta menos trabajo conservarlos que adquirirlos, por todas estas cosas, en recompensa del singular cuidado que tuve siempre en serviros y por la diligencia con que, según vean, atiendo a la conservación de la república, sólo les pido que recuerden siempre este día y todo mi consulado, pues mientras el recuerdo esté fijo en su memoria me consideraré rodeado de un muro inexpugnable. Pero si mis esperanzas se frustrasen por triunfar las fuerzas de los malvados, les recomiendo a mi tierno hijo, el cual encontrará seguramente en ustedes bastante amparo, no sólo para la vida, sino para alcanzar dignidades, si recuerdan que es hijo de quien se expuso solo al peligro por la salvación de todos.

Por tanto, padres conscriptos, tratándose de su existencia, de la del pueblo romano, de la de sus mujeres e hijos, de la conservación de sus altares y sus hogares, de sus sagrarios y templos, de la ciudad entera, de su poderío, de la libertad, de la salvación de Italia, finalmente, de la de toda la república, resuelvan con la prontitud y firmeza que mostraran en sus primeras determinaciones. Tienen un cónsul que no vacilará en la aplicación de sus decretos, que defenderá mientras viva lo que resuelvan y que por sí mismo podrá ejecutarlo.



## DECLARACIÓN DE INDEPENDENCIA DE LOS EE.UU.

Pronunciada en congreso el 4 de julio de 1776, por los representantes de los Estados Unidos de América, juntos en congreso.

Este discurso es la traducción de la primera versión de la Declaración de Independencia de los Estados Unidos. El 7 de junio de 1776, Richard Henry Lee de Virginia presentó una resolución instando al Congreso, que se reunía en Filadelfia, a declarar la independencia de Gran Bretaña. Cuatro días después, Thomas Jefferson, John Adams, Benjamín Franklin, Roger Sherman y Robert R. Livingston fueron elegidos miembros del comité encargado de redactar una declaración de independencia. El escrito producido por el comité se leyó en el Congreso el 28 de junio. El 4 de julio el Congreso adoptó la Declaración de Independencia, que contenía una serie de quejas contra la corona británica. El documento fue impreso y distribuido por todas las colonias en forma de volante. Los volantes eran hojas grandes de papel, normalmente impresas por una cara, populares en el siglo XVIII como método rápido de distribución de información importante. Se colocaban en los ayuntamientos y cafés, se leían en las iglesias y las reuniones públicas, y con frecuencia eran reimpressas, en su totalidad o sólo fragmentos, en los periódicos locales.

Tomado de la página web *Constitución web*. Base de datos: constituciones - jurisprudencia - documentos, videos y discursos históricos [30/8/2017]  
<http://constitucionweb.blogspot.com.es/2011/07>

Cuando en el curso de los acontecimientos humanos se hace necesario para un pueblo disolver los vínculos políticos que lo han ligado a otro y tomar entre las naciones de la tierra el puesto separado e igual a que las leyes de la naturaleza y el Dios de esa naturaleza le dan derecho, un justo respeto al juicio de la humanidad exige que declare las causas que lo impulsan a la separación.

Sostenemos como evidentes estas verdades: que todos los hombres son creados iguales; que son dotados por su Creador de ciertos derechos inalienables; que entre éstos están la vida, la libertad y la búsqueda de la felicidad; que para garantizar estos derechos se instituyen entre los hombres los gobiernos, que derivan sus poderes legítimos del consentimiento de los gobernados; que cuando quiera que una forma de gobierno se haga destructora de estos principios, el pueblo tiene el derecho a reformarla o abolirla e instituir un nuevo gobierno que se funde en dichos principios, y a organizar



sus poderes en la forma que a su juicio ofrecerá las mayores probabilidades de alcanzar su seguridad y felicidad. La prudencia, claro está, aconsejará que no se cambie por motivos leves y transitorios gobiernos de antiguo establecidos; y, en efecto, toda la experiencia ha demostrado que la humanidad está más dispuesta a padecer, mientras los males sean tolerables, que a hacerse justicia aboliendo las formas a que está acostumbrada. Pero cuando una larga serie de abusos y usurpaciones, dirigida invariablemente al mismo objetivo, evidencia en designio de someter al pueblo a un despotismo absoluto, es su derecho, es su deber, derrocar ese gobierno y proveer de nuevas salvaguardas para su futura seguridad.

Tal ha sido el paciente sufrimiento de estas colonias; y tal es ahora la necesidad que las compele a alterar su antiguo sistema. La historia del presente Rey de la Gran Bretaña, es una historia de repetidas injurias y usurpaciones, cuyo objeto principal es y ha sido el establecimiento de una absoluta tiranía sobre estos estados. Para probar esto, sometemos los hechos al juicio de un mundo imparcial.

Él ha rehusado asentir a las leyes más convenientes y necesarias para el bien público de estas colonias, prohibiendo a sus gobernadores sancionar aun aquellas que eran de inmediata y urgente necesidad a menos que se suspendiese su ejecución hasta obtener su consentimiento, y estando así suspensas las ha desatendido enteramente.

Ha reprobado las providencias dictadas para la repartición de distritos de los pueblos, exigiendo violentamente que estos renuncien al derecho de representación en sus legislaturas, derecho inestimable para ellos, y formidable sólo para los tiranos.

Ha convocado cuerpos legislativos fuera de los lugares acostumbrados, y en sitios distantes del depósito de sus registros públicos con el único fin de molestarlos hasta obligarlos a convenir con sus medidas, y cuando estas violencias no han tenido el efecto que se esperaba, se han disuelto las salas de representantes por oponerse firme y valerosamente a las invocaciones proyectadas contra los derechos del pueblo, rehusando por largo tiempo después de desolación semejante que se eligiesen otros, por lo que los poderes legislativos incapaces de aniquilación, han recaído sobre el pueblo para su ejercicio, quedando el estado entre tanto, expuesto a todo el peligro de una invasión exterior y de convulsiones internas.

Él se ha esforzado en estorbar los progresos de la población en estos estados, obstruyendo a este fin las leyes para la naturalización de los extranjeros, rehusando sancionar otras para promover su establecimiento en ellos, y prohibiéndoles adquirir nuevas propiedades en estos países.

En el orden judicial, ha obstruido la administración de justicia, oponiéndose a las leyes necesarias para consolidar la autoridad de los tribunales, creando jueces que dependen solamente



de su voluntad, por recibir de él el nombramiento de sus empleos y pago de sus sueldos, y mandando un enjambre de oficiales para oprimir nuestro pueblo y empobrecerlo con sus estafas y rapiñas.

Ha atentado contra la libertad civil de los ciudadanos, manteniendo en tiempo de paz tropas armadas entre nosotros, sin el consentimiento de nuestra legislatura: procurando hacer al militar independiente y superior al poder civil: combinando con nuestros vecinos, con plan despótico para sujetarnos a una jurisdicción extraña a nuestras leyes y no reconocida por nuestra constitución: destruyendo nuestro tráfico en todas las partes del mundo y poniendo contribuciones sin nuestro consentimiento: privándonos en muchos casos de las defensas que proporciona el juicio por jurados: transportándonos más allá de los mares para ser juzgados por delitos supuestos: aboliendo el libre sistema de la ley inglesa en una provincia confinante: alterando fundamentalmente las formas de nuestros gobiernos y nuestras propias legislaturas y declarándose el mismo investido con el poder de dictar leyes para nosotros en todos los casos, cualesquiera que fuesen.

Él ha abdicado el derecho que tenía para gobernarnos, declarándonos la guerra y poniéndonos fuera de su protección; haciendo el pillaje en nuestros mares; asolando nuestras costas; quitando la vida a nuestros conciudadanos y poniéndonos a merced de numerosos ejércitos extranjeros para completar la obra de muerte, desolación y tiranía comenzada y continuada con circunstancias de残酷 y perfidia totalmente indignas del jefe de una nación civilizada.

Ha compelido a nuestros conciudadanos —hechos prisioneros en alta mar— a llevar armas contra su patria, constituyéndose verdugos de sus hermanos y amigos; excitando insurrecciones domésticas, y procurando igualmente irritar contra nosotros a los habitantes de las fronteras, los indios bárbaros y feroces cuyo método conocido de hacer la guerra es la destrucción de todos al margen de edad, sexo y condición.

A cada grado de estas opresiones, nosotros hemos suplicado por la reforma en los términos más humildes y nuestras súplicas han sido contestadas solamente con repetidas injurias. Un principio, pues, cuyo carácter está así marcado por todos los actos que pueden definir a un tirano, no es apto para ser el gobernador de un pueblo libre.

Tampoco hemos faltado a la consideración debida hacia nuestros hermanos los habitantes de la Gran Bretaña: les hemos advertido de tiempo en tiempo el atentado cometido por su legislatura en extender una ilegítima jurisdicción sobre las nuestras, les hemos recordado las circunstancias de nuestra emigración y establecimiento en estos países: hemos apelado a su natural justicia y magnanimitad, conjurándolos por los vínculos de nuestro origen común a renunciar esas usurpaciones que inevitablemente acabarían por interrumpir nuestra correspondencia y conexiones. Ellos han



sido también sordos a la voz de la justicia y consanguinidad. Nosotros debemos por tanto someternos a la necesidad que anuncia nuestra separación, y mirarlos como al resto del género humano: enemigos en guerra, y en paz amigos.

Los representantes, pues, de los Estados Unidos, juntos en Congreso general, apelando al Juez supremo del universo, por la rectitud de nuestras intenciones, en el nombre y con la autoridad del pueblo de estas colonias, publicamos y declaramos que ellas son, y por derecho deben ser, estados libres e independientes; que están absueltas de toda obligación de fidelidad a la corona británica; que toda conexión política entre ellas y el estado de la Gran Bretaña, es y debe ser totalmente disuelta, y que, como estados libres e independientes, tienen un pleno poder para hacer la guerra, concluir la paz, contraer alianzas, establecer comercio y hacer todos los otros actos que los estados independientes pueden por derecho efectuar. Y para sostener esta declaración, con una firme confianza en la protección divina, nosotros empeñamos mutuamente nuestras vidas, nuestras fortunas y nuestro sagrado honor.



## ¡LEVANTEMOS EUROPA!

Winston Churchill

Famoso discurso del ex-primer ministro británico, Winston S. Churchill, pronunciado en la Universidad de Zurich el 19 de septiembre de 1946. La importancia de sus palabras radican en considerarse un claro antecedente del proceso integrador y de formación de lo que hoy conocemos como Europa. Churchill también fue galardonado con el premio Nobel de literatura el año 1953, entre otras muchas razones, por la calidad de sus discursos y su oratoria.

Página web *Historia siglo XX.org*, sección textos [día 30/8/2017]

<http://www.historiasiglo20.org/TEXT/zurich-churchill.htm>

Deseo hablarles hoy sobre la tragedia de Europa. Este noble continente, que abarca las regiones más privilegiadas y cultivadas de la tierra, que disfruta de un clima templado y uniforme, es la cuna de todas las razas originarias del mundo. Es la cuna de la fe y la ética cristianas. Es el origen de casi todas las culturas, artes, filosofía y ciencias, tanto de los tiempos modernos como de los antiguos. Si Europa se uniera, compartiendo su herencia común, la felicidad, prosperidad y la gloria que disfrutarían sus tres o cuatrocientos millones de habitantes no tendría límites. Y sin embargo, es desde Europa de donde han surgido y se han desarrollado esta serie de horribles guerras nacionales, originadas por las naciones teutonas, que hemos conocido durante este siglo XX, e incluso durante nuestra existencia, que ha arruinado la paz y destruido las perspectivas de toda la humanidad.

¿Y cuál es la situación a la que ha sido reducida Europa? Es cierto que algunos pequeños Estados se han recuperado rápidamente, pero en grandes áreas, una masa trémula de atormentados, hambrientos, desposeídos y aturdidos seres humanos se encuentran ante las ruinas de sus ciudades y de sus casas y escudriñan los oscuros horizontes, temiendo un nuevo peligro, tiranía y terror. Entre los vencedores hay una gran confusión de voces agitadas; entre los vencidos, el sombrío silencio de la desesperación. Eso es lo que han conseguido los europeos, agrupados en tantos antiguos Estados y naciones, eso es todo lo que ha obtenido el poder germano, destrozándose unos a otros en pedazos, y propagando estragos por todas partes. A no ser porque la gran República del otro lado del océano Atlántico se ha dado cuenta finalmente de que el caos o la esclavitud de Europa, acabarían comprometiendo su propio destino, y nos ha tendido las manos para socorro y guía, los malos tiempos hubieran vuelto con toda su残酷. Y todavía puede volver.



A pesar de todo, aún hay un remedio que si se adoptara de una manera general y espontánea, podría cambiar todo el panorama como por ensalmo, y en pocos años podría convertir a Europa, o a la mayor parte de ella, en algo tan libre y feliz como es Suiza hoy en día. ¿Cuál es ese eficaz remedio? Es volver a crear la familia europea, o al menos todo lo que se pueda de ella, y dotarla de una estructura bajo la cual pueda vivir en paz, seguridad y libertad. Tenemos que construir una especie de Estados Unidos de Europa, y sólo de esta manera cientos de millones de trabajadores serán capaces de recuperar las sencillas alegrías y esperanzas que hacen que la vida merezca la pena. El proceso es sencillo. Todo lo que se necesita es el propósito de cientos de millones de hombres y mujeres, de hacer el bien en lugar de hacer el mal y obtener como recompensa bendiciones en lugar de maldiciones.

Mucho se ha trabajado en este sentido a través de las gestiones de la Unión Paneuropea, que tanto debe al conde Coudenhove-Kalergi y que recurrió a los servicios del famoso patriota y hombre de Estado francés Aristide Briand. Existe también ese inmenso cuerpo de doctrina y procedimiento, construido para servir a las grandes esperanzas después de la Primera Guerra Mundial, que es la Sociedad de Naciones. La Sociedad de Naciones no fracasó debido a sus principios o concepciones, sino que los habían creado. Falló porque estos principios no fueron acatados por los mismos Estados que los habían creado. Fracasó porque los Gobiernos de aquellos días temieron enfrentarse a los hechos y no se atrevieron a actuar cuando aún era tiempo. Este desastre no debe repetirse. Hay, pues, muchos conocimientos y material con que construir, y también la amarga y cara experiencia de las vidas que ha costado.

Me agradó mucho leer en los periódicos hace dos días que mi amigo el presidente Truman ha expresado su interés y simpatía por este gran proyecto. No hay razón para que una organización regional europea deba enfrentarse de ninguna forma con la organización mundial de las Naciones Unidas. Todo lo contrario, creo que las mayores síntesis sólo sobrevivirán si se fundamentan sobre agrupaciones coherentes y naturales. Ya hay una agrupación natural en el Hemisferio Occidental. Los británicos tenemos nuestra propia Comunidad de Naciones, Estas organizaciones no debilitan, sino que por el contrario fortalecen a la organización mundial. De hecho, por su principal apoyo. ¿Y por qué no podría haber un grupo europeo que diera un sentido de amplio patriotismo y común ciudadanía a las perturbadas gentes de este turbulento y poderoso continente, y por qué no podía ocupar su adecuada posición con otras agrupaciones, para perfilar los destinos de los hombres? Para que esto se realice, debe darse un acto de fe en el que participen conscientemente millones de familias que hablan muchas lenguas.

Todos sabemos que las dos guerras mundiales que hemos pasado, surgieron por la vana pasión de una Alemania recién unida, que quería actuar como parte dominante del mundo. En esta última



contienda se han cometido crímenes y masacres sin igual desde la invasión de los mongoles en el siglo XV. Los culpables deben ser castigados. Alemania debe ser privada del poder de volver a armarse y hacer otra guerra agresiva. Pero cuando se haya realizado todo esto, y se realizará, y se está haciendo, debe haber un final para la retribución. Tienen que haber lo que Mr. Gladstone llamó hace muchos años «un bendito acto de olvido». Tenemos que volver la espalda a los horrores del pasado. Debemos mirar hacia el futuro. No podemos permitirnos el arrastrar a través de los años aquello que puede traer de nuevo los odios y las venganzas que se desprenden de las injurias del pasado. Si hay que salvar a Europa de la infinita miseria, y por supuesto de la condena final, tiene que darse un acto de fe en la familia europea y un acto de olvido hacia los crímenes y locuras del pasado.

¿Pueden los pueblos de Europa elevarse a la altura de estas resoluciones del alma e instintos del espíritu humano? Si pueden hacerlo, los errores y las injurias que se han infringido se lavarán en todas partes por las miserias que se han tenido que soportar. ¿Hay alguna necesidad de que haya más abundancia de agonías? ¿Acaso la única lección de la historia es que la humanidad es imposible de educar? Que haya justicia y libertad. Los pueblos sólo tienen que quererlo, y todos alcanzarán el deseo de su corazón.

Ahora voy a decir algo que les sorprenderá. El primer paso en la recreación de la familia europea de no ser una asociación entre Francia y Alemania. Sólo de este modo puede Francia recuperar la primacía moral de Europa. No puede haber un renacimiento de Europa sin una Francia grande espiritualmente y una Alemania grande espiritualmente. La estructura de los Estados Unidos de Europa, si se construyen bien y de verdad, será de tal manera que haga menos importante la fuerza material de un Estado. Las pequeñas naciones contarán tanto como las grandes y ganarán su honor por su contribución a la causa común. Los estados y principados de Alemania, unidos libremente por conveniencia mutua en un sistema federal, ocuparán cada uno su lugar entre los Estados Unidos de Europa. No trataré de hacer un programa detallado para cientos de millones de personas que quieren ser felices y libres, prósperas y seguras, que desean disfrutar de las cuatro libertades de las que habló el Presidente Roosevelt, y vivir de acuerdo con los principios incorporados en la Carta del Atlántico. Si este es su deseo, no tiene más que decirlo, con la seguridad de que se encontrarán los medios y se establecerán los instrumentos necesarios para llevar este deseo a su plena realización.

Pero tengo que hacerles una advertencia: el tiempo se nos puede echar encima. Actualmente contamos sólo con un espacio de respiro. Los cañones han dejado de disparar, la lucha ha cesado, pero no se han detenido los peligros. Si queremos construir los Estados Unidos de Europa, cualquiera que sea el nombre y la forma que tomen, debemos empezar ahora.



En nuestros días vivimos extraña y precariamente bajo el escudo y protección de la bomba atómica. La bomba atómica está aún en manos de un Estado y nación que sabemos que nunca la usará, excepto a favor del derecho y la libertad. Pero puede ser que dentro de unos años este terrible agente de destrucción se extienda ampliamente y la catástrofe que provocaría su uso por varias naciones guerreras no sólo acabaría con todo lo que llamamos civilización, sino que posiblemente desintegaría el mismo globo.

Debo ahora resumir las propuestas que tienen ante ustedes. Nuestro constante propósito debe ser fortificar la fuerza de la Organización de Naciones Unidas. Bajo, y en el seno de este concepto del mundo, debemos volver a crear la familia europea con una estructura regional llamada, quizás, los Estados Unidos de Europa. El primer paso es crear un Consejo de Europa. Si al principio todos los Estados de Europa no están dispuestos o capacitados para integrarse en la Unión, debemos proceder, no obstante, a unir y combinar a aquellos que quieren y pueden. La salvación de la gente normal de cada raza y de cada país, del peligro de la guerra o esclavitud, tiene que establecerse sobre sólidos fundamentos deben estar protegidos por la voluntad de todos los hombres y mujeres de morir, antes de someterse a la tiranía. En todo este urgente trabajo, Francia y Alemania deben tomar juntas la cabeza. Gran Bretaña, la Commonwealth británica de naciones, la poderosa América y confío que la Rusia soviética —y entonces todo sería perfecto— deben ser los amigos y padrinos de la nueva Europa y deben defender su derecho a vivir y brillar. Por eso os digo ¡Levantemos Europa!



## DECLARACIÓN DE ROBERT SCHUMAN

Robert Schuman, Ministro francés de Asuntos Exteriores, pronunció la Declaración que lleva su nombre el 9 de mayo de 1950. En ella proponía la creación de una Comunidad Europea del Carbón y del Acero, cuyos miembros pondrían en común la producción de carbón y de acero. Su consecución será el preludio de la unión política.

La CECA (formada en su origen por Francia, Alemania Occidental, Italia, los Países Bajos, Bélgica y Luxemburgo) fue la primera de una serie de instituciones supranacionales que se convertirían en lo que es hoy la Unión Europea. Además, estaba abierta a la entrada de otros países.

Discurso tomado de la web oficial de la Unión europea [30/8/2017]

[https://europa.eu/european-union/about-eu/symbols/europe-day/schuman-declaration\\_es](https://europa.eu/european-union/about-eu/symbols/europe-day/schuman-declaration_es)



211

La paz mundial no puede salvaguardarse sin unos esfuerzos creadores equiparables a los peligros que la amenazan.

La contribución que una Europa organizada y viva puede aportar a la civilización es indispensable para el mantenimiento de unas relaciones pacíficas. Francia, defensora desde hace más de veinte años de una Europa unida, ha tenido siempre como objetivo esencial servir a la paz. Europa no se construyó y hubo la guerra.

Europa no se hará de una vez ni en una obra de conjunto: se hará gracias a realizaciones concretas, que creen en primer lugar una solidaridad de hecho. La agrupación de las naciones europeas exige que la oposición secular entre Francia y Alemania quede superada, por lo que la acción emprendida debe afectar en primer lugar a Francia y Alemania.

Con este fin, el Gobierno francés propone actuar de inmediato sobre un punto limitado, pero decisivo.

El Gobierno francés propone que se someta el conjunto de la producción franco-alemana de carbón y de acero a una Alta Autoridad común, en una organización abierta a los demás países de Europa.

La puesta en común de las producciones de carbón y de acero garantizará inmediatamente la creación de bases comunes de desarrollo económico, primera etapa de la federación europea, y cambiará el destino de esas regiones, que durante tanto tiempo se han dedicado a la fabricación de armas, de las que ellas mismas han sido las primeras víctimas.

La solidaridad de producción que así se cree pondrá de manifiesto que cualquier guerra entre Francia y Alemania no sólo resulta impensable, sino materialmente imposible. La creación de esa potente unidad de producción, abierta a todos los países que deseen participar en ella, proporcionará a todos los países a los que agrupe los elementos fundamentales de la producción industrial en las mismas condiciones y sentará los cimientos reales de su unificación económica.

Dicha producción se ofrecerá a todo el mundo sin distinción ni exclusión, para contribuir al aumento del nivel de vida y al progreso de las obras de paz. Europa podrá, con mayores medios, proseguir la realización de una de sus tareas esenciales: el desarrollo del continente africano. De este modo, se llevará a cabo la fusión de intereses indispensables para la creación de una comunidad económica y se introducirá el fermento de una comunidad más amplia y más profunda entre países que durante tanto tiempo se han enfrentado en divisiones sangrientas.

Mediante la puesta en común de las producciones básicas y la creación de una Alta Autoridad de nuevo cuño, cuyas decisiones obligarán a Francia, Alemania y los países que se adhieran, esta propuesta sentará las primeras bases concretas de una federación europea indispensable para la preservación de la paz.

Para proseguir la realización de tales objetivos, el gobierno francés está dispuesto a iniciar negociaciones según las siguientes bases.

La misión encomendada a la Alta Autoridad común consistirá en garantizar, en el plazo más breve posible, la modernización de la producción y la mejora de su calidad; el suministro, en condiciones idénticas, del carbón y del acero en el mercado francés y en el mercado alemán, así como en los de los países adherentes; el desarrollo de la exportación común hacia los demás países; la equiparación y mejora de las condiciones de vida de los trabajadores de esas industrias.

Para alcanzar estos objetivos a partir de las dispares condiciones en que se encuentran actualmente las producciones de los países adherentes, deberán aplicarse con carácter transitorio determinadas disposiciones que establezcan la aplicación de un plan de producción y de inversiones, la creación de mecanismos de estabilidad de los precios y la creación de un fondo de reconversión que facilite la racionalización de la producción. La circulación del carbón y del acero entre los países adherentes quedará liberada inmediatamente de cualquier derecho de aduanas y no podrá verse afectada por tarifas de transporte diferenciales. Progresivamente se irán estableciendo las condiciones que garanticen espontáneamente una distribución más racional de la producción y el nivel de productividad más elevado.



La organización proyectada, al contrario que un cártel internacional tendente a la distribución y a la explotación de los mercados mediante prácticas restrictivas y el mantenimiento de grandes beneficios, garantizará la fusión de los mercados y la expansión de la producción.

Los principios y compromisos esenciales anteriormente expuestos serán objeto de un tratado firmado entre los Estados. Las negociaciones indispensables para precisar las normas de aplicación se llevarán a cabo con ayuda de un árbitro designado de común acuerdo, cuya misión consistirá en velar por que los acuerdos se ajusten a los principios y, en caso de desacuerdo insalvable, decidirá la solución que deba adoptarse.

La Alta Autoridad común, encargada del funcionamiento de todo el sistema, estará compuesta por personalidades independientes designadas sobre bases paritarias por los Gobiernos, quienes elegirán de común acuerdo un presidente. Las decisiones de la Alta Autoridad serán ejecutivas en Francia, en Alemania y en los demás países adherentes. Se adoptarán las disposiciones adecuadas para garantizar las vías de recurso necesarias contra las decisiones de la Alta Autoridad.

Un representante de las Naciones Unidas ante dicha autoridad se encargará de hacer, dos veces al año, un informe público a la ONU sobre el funcionamiento del nuevo organismo, en particular por lo que se refiere a la salvaguardia de sus fines pacíficos.

La creación de la Alta Autoridad no prejuzga en absoluto el régimen de propiedad de las empresas. En el ejercicio de su misión, la Alta Autoridad común tendrá en cuenta las facultades otorgadas a la autoridad internacional del Ruhr y las obligaciones de todo tipo impuestas a Alemania, mientras éstas subsistan.





## FUENTES CONSULTADAS

- ALCOBA, S. (coord.), *La oralización*, Barcelona, Ariel Prácticum, 1999.
- ALLENDE, S., *El pueblo entrará conmigo a la Moneda y otros discursos*, Madrid, Biblioteca El Mundo, 2008.
- BASSOLS, M. Y TORRENT, A. M., *Modelos textuales*, Barcelona, Octaedro, 1997.
- BENAVIDES, J., *Lenguaje publicitario*, Madrid, Síntesis, 1997.
- BEUCHOT, M., *La retórica como pragmática y hermenéutica*, Barcelona, Anthropos, 1998.
- BLAIR, T., *Una lucha por la libertad la justicia y la solidaridad y otros discursos*, Madrid, Biblioteca El Mundo, 2008.
- BURGUÉ, P., DÍAZ, A. Y PATO, P., *Comunicación Sostenible*, Madrid, Biblioteca ICADE, Universidad Pontificia de Comillas, 2010.
- CÁCERES, M. D., *Introducción a la comunicación interpersonal*, Madrid, Síntesis, 2003.
- CALSAMIGLIA BLANCAFORT, H. Y TUSÓN VALLS, A., *Las cosas del decir*, Barcelona, Ariel Prácticum, 1999.
- CARBONELL, R., *Leer, escribir, hablar*, Madrid, Edaf, 2008.
- CARNEGIE, D., *Hablar bien en público e influir en los hombres de negocios*, Barcelona, Edhsa, 1992.
- CASTELLS, M., *Comunicación y poder*, trad. de María Hernández Díaz, Madrid, Alianza Editorial, Anaya, 2009.
- CELDRÁN GOMARIZ, P., *Hablar bien no cuesta tanto. Dudas, etimologías y curiosidades de la lengua española*, Madrid, Temas de Hoy, 2009.
- CICERÓN, M. T., *Primera Catilinaria y otros discursos*, Madrid, Biblioteca El Mundo, 2008.
- CHICHARRO, M. y Rueda J., "La televisión y sus públicos: una aproximación interdisciplinar", *Revisita Historia y Comunicación Social*, septiembre, 2004.
- DEL REY MORATÓ, J., *Comunicación Política, Internet y campañas electorales. De la teledemocracia a la ciberdemocracia*, Tecnos, Madrid, Grupo Anaya, 2007.



- GENETTE, G., *Figuras: retórica y estructuralismo*, Córdoba, Nagelkop, 1970.
- GARRIDO DOMÍNGUEZ, A., *El texto narrativo*, Madrid, Síntesis, 1996.
- GARRIDO GALLARDO, M. A., *La Musa de la Retórica*, Madrid, CSIC, 2004.
- GARRIDO GALLARDO, M. A. et al, *Retóricas españolas del S. XVI escritas en latín*, Madrid, Fundación Hernando de Larramendi/CSIC, 2004.
- GARRIDO GALLARDO, M. A., *Nueva Introducción a la Teoría de la literatura*, Madrid, Síntesis, 2000 (última reimpresión 2009) especialmente los capítulos 6 y 7 "Retórica" y "Figuras Retóricas".
- GÓMEZ TORREGO, L., *Hablar y escribir correctamente. Gramática normativa del español actual*, vol. I., Madrid, Arco/Libros, 2006.
- HERNÁNDEZ GUERRERO, J.A. Y GARCÍA TEJERA, M.C., *El arte de hablar*, Barcelona, Ariel, 2004.
- KENNEDY, R., *Tributo a J. F. K. y otros discursos*, Madrid, Biblioteca El Mundo, 2008.
- LAUSBERG, H., *Manual de retórica literaria. Fundamentos de una ciencia de la literatura*, 3 vols., Madrid, Gredos, versión española de 1983.
- MARAFIOTI, R. (ed.), *Temas de argumentación*, Buenos Aires, Biblos, 1991.
- MARTÍNEZ ALBERTOS, J.L., *La noticia y los comunicadores*, Madrid, Pirámide, Colección medios, 1978.
- MERAYO, A., *Curso práctico de técnicas de comunicación oral*, Madrid, Tecnos, Grupo Anaya, 2004.
- MORTARA GARAVELLI, B., *Manual de Retórica*, Madrid, Cátedra, 1991.
- NIXON, R. M., *Anuncio de dimisión y otros discursos*, Madrid, Biblioteca El Mundo, 2008.
- POSTMAN, N., *Divertirse hasta morir en la era del show business*, Barcelona, Ediciones de la Tempestad, 1994.
- POZUELO YVANCOS, J. M., *Del formalismo a la Neorretórica*, Madrid, Taurus, 1987.
- PUCHOL, L., *Hablar en Público. Nuevas Técnicas y recursos para influir a una audiencia en cualquier circunstancia*, 4<sup>a</sup> ed., Madrid, Díaz de Santos, 2004.
- PUJANTE, D., *El hijo de la persuasión. Quintiliano y el estatuto retórico*, Logroño, Instituto de Estudios Riojanos, 1996.
- REAGAN, R., *El imperio del mal y otros discursos*, Madrid, Biblioteca El Mundo, 2008.
- REYERO, J., *Hablar para convencer*, Madrid, Editorial Pearson Hall, Asset Media Consulting, 2006.
- SARKOZY, N., *He cambiado (alocución anunciando su candidatura) y otros discursos*, Madrid, Biblioteca El Mundo, 2008.
- SPANG, K., *Persuasión*, Pamplona, Eunsa, 2005.
- STUDER, J., *Oratoria: El arte de hablar, disertar, convencer*, 3<sup>a</sup> ed., Madrid, El Drac, 1999.
- SCHOPENHAUER, A., *El arte de tener razón*, Madrid, Alianza Editorial, 2004.
- TÁCITO, *Diálogo de los oradores*, Madrid, Gredos, 1981.



- THATCHER, M., *Esta señora se mantiene firme y otros discursos*, Madrid, Biblioteca El Mundo, 2008.
- VALBUENA, F., *Receptores y audiencias en el proceso de la comunicación*, Madrid. Cuadernos de Comunicación, 1976.
- VALLEJO-NÁJERA, J.A., *Aprender a hablar en público hoy*, Barcelona, Planeta, 1998.
- ZURITA, P., *Cómo encontrar trabajo. Guía práctica*, Madrid, RA-MA, 2010.

## ARGUMENTACIÓN JURÍDICA

ALEXY, ROBERT, *Teoría de la Argumentación Jurídica: La Teoría del Discurso Racional como Teoría de la Fundamentación Jurídica*, 2<sup>a</sup> ed., trad. de Manuel Atienza e Isabel Espejo, Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, 2015. Existe otra versión del Centro de Estudios Constitucionales, México, 1989.

\_\_\_\_\_, *Derecho y Razón Práctica*, Fontamara, México, 1993.

ANDRÉS IBÁÑEZ, PERFECTO Y ROBERT ALEXY, *Jueces y ponderación argumentativa*, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, 2006

ATIENZA, MANUEL, *Las Razones del Derecho. Teorías de la Argumentación Jurídica*, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, 2003.

BUCIO ESTRADA, RODOLFO, *Guía del discurso y Argumentación Jurídica*, México, Porrúa, 2014.

CATTANI, A. *Forme dell'argomentare: il ragionamento tra logica e retorica*, Padova, GB, 1990.

DAHESA DÁVILA, GERARDO, *Introducción a la Retórica y a la Argumentación. Elementos de Retórica y Argumentación para Perfeccionar y Optimizar el Ejercicio de la Función Jurisdiccional*, México, Suprema Corte de Justicia de la Nación, 2004.

EZQUINAGA GANUZAS, FRANCISCO JAVIER, *La Argumentación de la Justicia Constitucional y otros problemas de aplicación e interpretación del derecho*, México, TRIFE, 2006.

FERRÉR MURILLO, JHON MARIO, *Interpretación y Argumentación Jurídica*, Medellin, Universidad de Medellin, 2013.

GALINDO SIFUENTES, ERNESTO, *Argumentación Jurídica: Técnicas de Argumentación del Abogado y del Juez*, 5<sup>a</sup> ed., México, Porrúa, 2013.

\_\_\_\_\_, “¿Qué es argumentar?: Retórica y lingüística”, *Revista del Instituto de la Judicatura Federal* 24, 2007, p. 31-68.

GALINDO SINFUENTES, ERNESTO, *Argumentación jurídica. Técnicas de Argumentación del Abogado y del Juez*, México, Porrúa, 2008.



- GARCÍA MÁYNEZ, EDUARDO, *Introducción a la Lógica Jurídica*, México, Fontamara, 2007.
- \_\_\_\_\_, *Lógica del Raciocinio Jurídico*, México, Fontamara, 1999.
- GARCÍA PÉREZ, DAVID Y PUIG LLANO, LUISA (eds.), *Retórica, argumentación y política: lecturas e interpretaciones*, México, UNAM, 2015.
- GIMÉNEZ, G., "La argumentación en la ficción y en la crítica literaria", en *Acta poética* 4-5, 1982, p. 175-189.
- HAIDAR, JULIETA Y PEDRO REYGADAS, "Hacia una teoría integrada de la argumentación", en *Estudios sobre las Culturas Contemporáneas*, vol. VII. núm. 13, México, Universidad de Colima, 2001, p. 107-139.
- MORESO, JOSÉ JUAN, *Lógica, Argumentación e Interpretación en el Derecho*, Barcelona, EDIUOC, 2006.
- PERELMAN, CHAÏM Y LUCIE OLBRECHTS-TYTECA, *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*, Bruxelles, Éditions de l'Université de Bruxelles, 1988 (19581). (Traducción española: *Tratado de la argumentación: la nueva retórica*, Gredos, Madrid, 1994).
- PERELMAN, CHAÏM, *La Lógica Jurídica y la Nueva Retórica*, Madrid, Civitas, 1979.
- PLANTIN, CHRISTIAN, *L'argumentation. Histoire, théories et perspectives*, Paris, PUF, 2005.
- PORTELA, JORGE GUILLERMO Y PUY MUÑOZ, FRANCISCO DE PAULA (coords.), *La argumentación jurídica: problemas de concepto, método y aplicación*, Universidad de Santiago de Compostela, Servicio de Publicaciones, 2004.
- PUIG LLANO, LUISA, *Discurso y argumentación: un análisis semántico y pragmático*, México, UNAM, 1991.
- \_\_\_\_\_, "Lingüística y argumentación: algunos hitos que han marcado este vínculo", en Tatiana Bubnova y Luisa Puig (eds.), *Encomio de Helena. Homenaje a Helena Beristáin*, México, UNAM, 2004, p. 381-397.
- REYGADAS, P., *El arte de argumentar*, México, UACM/Castellanos Editores, 2005.
- TAMAYO Y SALMORÁN, ROLANDO, *Razonamiento y Argumentación Jurídica. El Paradigma de la Racionalidad y la Ciencia del Derecho*, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, 2003.
- TOULMIN, STEPHEN, *Los usos de la argumentación*, Barcelona, Península, 2007.
- URETA GUERRA, JUAN ANTONIO, *Técnicas de argumentación jurídica para la litigación oral y escrita*, Lima, Ediciones Legales, E.I.R.L., 2012.
- WESTON, ANTHONY, *Las Claves de la Argumentación*, trad. de Mar Vidal, México, Ariel, 2011.



PRENSA ESCRITA

BAKER, S., "Nos vigilan", *El País*, 22 de noviembre de 2009

CABRERIZO, M., *Cinco Días*, fin de semana 3 y 4 de junio de 2006.

CALLEJA, M., *ABC*, lunes 12 de mayo de 2003.

*El Economista*, 21 de abril de 2010.

*El Mundo*, 29 de mayo de 2008.

PETSCHEN, S., *El País*, 26 de enero de 2010.

*Revista Tiempo*, 25 de enero de 2008.

RIFKIN, J., "La civilización empática", *El País*, 19 de marzo de 2010.

SANCHOS, J. L., "Políticos a la carta", *El País*, 30 de enero de 2010.

VILLAJOS, L., "Internet, la asignatura pendiente de Zapatero", *Estrella Digital*.



# ÍNDICE DE ABREVIATURAS DE AUTORES CITADOS

A los autores clásicos los citamos según las abreviaturas más empleadas:

Arist.	Aristóteles
Pol.	Política
Rhet.	Retórica
Et. Nic.	Ética a Nicómaco
Et. Eud.	Ética a Eudemo
Org.	Tratados de lógica
Anal. Pr.	Analíticos
Plat.	Platón
Platonis Opera	(Diálogos)
QVINT.	Quintiliano
inst.	Instituciones oratorias
CIC.	Cicerón
inv.	Sobre la invención retórica
Brut.	Bruto o Sobre los oradores ilustres
de orat.	Diálogos sobre el orador
orat.	El orador
part.	Partes de la retórica
top.	Tópicos
opt. gen.	Sobre el mejor género de oradores
RHET. Her.	Retórica a Herenio
ISID.	San Isidoro de Sevilla
orig	Etimologías
TAC.	Tácito
dial.	Diálogo sobre los oradores
Anax.	Anaxímenes
Rhet ad Alex.	Retórica a Alejandro



# CV DE LOS AUTORES

## DANIEL VELA VALLDECABRES

Profesor Contratado Doctor (2010). Licenciado en Filología Hispánica por la Universidad Complutense, Madrid (1994); y Doctor en Filología Hispánica (Universidad de Navarra, 2001). Actualmente es Profesor Ayudante Doctor de la Universidad Rey Juan Carlos (Madrid), en el área de Teoría de la Literatura. Ha impartido clases como profesor contratado en la Universidad de Navarra en la facultad de Comunicación (Periodismo y Publicidad) y en el Centro Universitario Villanueva (Madrid, Adscrito a la Universidad Complutense), de Historia del cine y narrativa literaria y audiovisual, Retórica y Comunicación Interpersonal. Entre sus publicaciones destacan: *Del Simbolismo a la Hermenéutica. Paul Ricoeur (1950-1985)* (CSIC, 2005); *De Azorín a Umbral. Un siglo de periodismo literario español* (Ed. Netbiblo, 2009).

## BEATRIZ DUEÑAS SANZ

Licenciada en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad Complutense de Madrid, ha desarrollado la mayor parte de su carrera profesional en el ámbito de la comunicación institucional y política. Desde hace casi dos décadas trabaja en el Gabinete de Prensa del Departamento de Comunicación del Ayuntamiento de Madrid. Dirige también su propia consultoría de comunicación, en la que se ha especializado en asesoramiento de imagen, posicionamiento y estrategias comunicacionales. Compatibiliza estas actividades con tareas de investigación y docencia universitaria en el Centro Universitario Villanueva (adscrito a la U.C.M.), en el que imparte las asignaturas de Técnicas de Expresión Oral, Comunicación Interpersonal y El Valor de la Palabra.



## EDUARDO FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ

Doctor en Filología Latina por la Universidad Complutense de Madrid, por la que es también Licenciado en Filología Clásica y Licenciado en Teoría de la Literatura y Literatura Comparada. Desde 2014 es Investigador Asociado a tiempo completo en la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) donde imparte docencia como especialista en retórica latina. Entre sus publicaciones destacan: *Retórica Clásica y Publicidad* (2006); Juan López de Palacios Rubios, *De las islas del mar océano* (2013); Matías de Paz, *Del dominio de los indios* (2017); las traducciones de Platón, *Apología de Sócrates* (2014); *Teofrasto, Carácteres* (2015), y la *Vida de César* de Plutarco (2016) y *Cómo ganar las elecciones* de Q. T. Cicerón (2017) en la editorial española Rialp; ha publicado como editor la biografía de *Cicerón* de Antonio Fontán Pérez, en el Centro de Estudios Políticos y Constitucionales (2016) y *Prensa, Democracia y Libertad* en el Fondo de Cultura Económica (2017); además de numerosos artículos académicos fruto de diversos congresos y reuniones científicas.





**Retórica y Oratoria  
Estrategias persuasivas en la oralidad.**

Se terminó de imprimir en diciembre de 2017 en los talleres de Programe S.A. de C.V., en Unión número 25 (Bodega), colonia Tlatilco, delegación Azcapotzalco, C.P. 02860, Ciudad de México.

Diseño y formación: **Talia Sofía Soto Lemus.**

Editora: **Pilar Jiménez Trejo.**

Asistencia editorial: **Karina Castañeda Barrera**  
y **Karen Yemeni Sánchez Gallegos.**

Ilustraciones: **Yussef Alfredo Galicia Galicia.**

Ilustración página 46: **Alicia Janet Faustino Díaz.**

Tiraje: 1,000 ejemplares.

