

*Aprenda a hablar en público hoy:
una lectura de la retórica clásica
a través de los métodos actuales*

Trabajo Fin de Máster

Máster en Comunicación Social

Alumno: Luis Ruiz Pérez

Director: Manuel López Muñoz

ÍNDICE

	Págs.
1. Introducción.....	2
2. Las partes del discurso: análisis comparativo de los manuales	5
2.1. El contenido del discurso y su redacción (<i>res/verba</i>).....	9
2.1.1. La <i>inventio</i>	10
2.1.1.1. Los géneros de causa.....	14
2.1.1.2. Las partes del discurso.....	18
A) El exordio.....	18
B) La <i>narratio</i>	26
C) Partes prescindibles del discurso.....	35
D) La demostración (argumentación).....	36
D.1. Lugares comunes.....	38
D.2. La refutación.....	51
E) La peroración.....	55
2.1.2. La <i>elocutio</i>	59
2.2. La <i>dispositio</i>	78
2.3. La <i>memoria</i>	83
2.4 La <i>actio</i> o <i>pronuntiatio</i>	90
3. Aprender a hablar en público en el aula: una propuesta didáctica para la ESO.....	99
4. Conclusiones.....	105
5. Bibliografía.....	110

1. INTRODUCCIÓN.

Hablar en público forma parte de nuestra vida cotidiana. Con frecuencia utilizamos la palabra para conseguir nuestros objetivos en los ámbitos más diversos y, en consecuencia, diseñamos discursos con objeto de persuadir a nuestros destinatarios. Así, cuando nos comunicamos con un público interactuamos con una multitud de oyentes y hemos de percibir todas las características de nuestro auditorio para conformar un discurso eficaz y coherente. Es más, esa multitud de oyentes no siempre responde de inmediato ante nuestra intervención oral, esto es, ninguno nos va a interrumpir para manifestarnos su acuerdo o desacuerdo, su satisfacción, desagrado o indiferencia por lo que estamos contando.

Todo esto nos obliga a despertar el máximo interés posible a un grupo de personas de las que no sabemos casi nada de su interés individual. Si en todo acto de comunicación el contexto o situación desempeña un papel primordial y nos facilita muchos elementos para emitir nuestro mensaje, en el acto de hablar en público el contexto, en buena medida, viene dado por el hablante. En este sentido, el hablante en público carga con casi toda la responsabilidad de la situación, condicionando aspectos como el tema, el mayor o menor atractivo de la sala, el tiempo de que dispone, el estado de ánimo del público, etc. Se trata de una aglutinación de circunstancias, a veces adversas, que este tendrá que solventar para conseguir el mejor efecto sobre sus oyentes. De tal modo, el hablante (orador) se convierte en protagonista, exponiéndose a casi todos los riesgos y teniendo que emplear todas las técnicas de la persuasión.

La retórica está inserta en todos los ámbitos del discurso público, en todas las formas de la comunicación de masas, y se convierte en un elemento esencial para crear y analizar las manifestaciones comunicativas de la sociedad de la comunicación. El lenguaje se convierte así en el principal instrumento de la mayoría de las profesiones: educadores, publicistas, políticos, juristas, predicadores, filósofos, artistas, poetas, médicos, etc. Todo ello explica el interés suscitado en las últimas décadas por el conocimiento de las técnicas más adecuadas para dominar la palabra y utilizarla con fines persuasivos. Se ha producido un progresivo fenómeno de intelectualización del trabajo. Las grandes e innumerables fuentes de información (radio, televisión, prensa escrita, libros, bases de datos, redes informáticas, redes sociales, etc.) han conducido a cualquier profesional a la necesidad de saber manejar ese caudal inabarcable de información de todo tipo. Y precisamente esa enorme densidad de información que se

halla a nuestro alcance no sirve para nada si no se sabe manejar y aprovechar según las necesidades concretas de cada profesional.

Con todo, es evidente la importancia que adquiere hoy el dominio de las diversas estrategias para utilizar la palabra con una finalidad persuasiva, lo que supone la imbricación de un amplio compendio de destrezas y exige, inexorablemente, el dominio de una técnica que permita al orador del siglo XXI desenvolverse en el entorno social con absoluta seguridad. Las palabras de J. A. Hernández Guerrero y M. C. García Tejera son significativas en este sentido:

“Hablar en público es algo más que pronunciar un discurso en voz alta. En la oratoria se pone de manifiesto toda la personalidad del orador -sus actitudes, sus traumas personales, sus conocimientos y sus ignorancias-. El orador, con su discurso, con sus expresiones y con sus gestos, con su seguridad o con sus vacilaciones, descubre sus cualidades y sus defectos, y pone en juego múltiples mecanismos y diversas habilidades. El púlpito, la cátedra, el escenario, el micrófono, son plataformas que elevan la altura del cuerpo y son pantallas que aumentan el volumen de la voz; son instrumentos de expresión y de comunicación, y constituyen, al mismo tiempo, símbolos de poder” (HERNÁNDEZ GUERRERO - GARCÍA TEJERA 2004: 24).

Con objeto de fomentar una elocuencia tan demandada y necesaria en la sociedad actual, en los últimos años han proliferado multiplicidad de manuales o guías para aprender a hablar bien en público. Con títulos sugerentes y atractivos se ofrecen al lector las claves para adquirir el don de la elocuencia, es decir, el conjunto de destrezas para aprender a persuadir a los demás e impulsarlos a actuar en un determinado sentido. Con ello se pretende aportar al hablante una educación que le permita estilizar su modo de hablar y sus gestos, que le ayude a ejercitar su naturalidad habitual de acuerdo con las exigencias específicas de todo acto de hablar en público.

Son muchos los títulos que garantizan la adquisición de destrezas para enfrentarse a situaciones comunicativas ante un auditorio. Proponemos a continuación algunas de las publicaciones más recientes:

- Adolfo Lucas, *El poder de la palabra: técnicas para hablar en público*, Ariel, 2008.
- Castro Maestre, María del Mar, *Técnicas para hablar en público. Guía para una comunicación eficaz*, Protocolo, 2010.
- J. A. Vallejo Nájera, *Aprender a hablar en público hoy: cómo cautivar y convencer por medio de la palabra*, Planeta, 2010.
- Miyata, Cathy, *Hablar en público*, Octaedro, 2008.

- Bregantin, D., *Curso rápido para hablar en público*, De Vecchi, 2008.
- J.M. Martínez Selra, *Aprender a comunicarse en público: guía práctica*, Paidós, 2002.
- E. Garrido Landívar, *Hablar en público: cómo afrontar el miedo a hablar en público. Algunas consideraciones teórico-prácticas*, Universidad de Navarra, 2007.
- VV.AA. y Krause, Carole y Röder Ulrike, *El arte de hablar en público: cómo ganar respeto con serenidad*, RBA Libros, 2006.
- G. Ballenato Prieto, *Hablar en público: arte y técnica de la oratoria*, Pirámide, 2006.

Ahora bien, las técnicas desarrolladas en estos son una reformulación de las operaciones retóricas clásicas (*inventio, dispositio, elocutio, memoria y actio o pronuntiatio*). En nuestro trabajo demostraremos cómo todos estos manuales siguen los modelos propugnados por la retórica clásica, de forma que el corpus retórico esbozado por Aristóteles, Cicerón o Quintiliano está presente, en mayor o menor medida, en los tratados actuales. Para ello hemos seleccionado, dentro del amplio panorama actual, tres ejemplos que nos servirán para corroborar nuestra tesis, realizar un estudio comparativo y extraer las conclusiones pertinentes:

- J. A. Hernández Guerrero y M. C. García Tejera, *El arte de hablar. Manual de Retórica Práctica y de Oratoria Moderna*, Barcelona, Ariel, 2004.
- Carlos Javier Morales, *Guía para hablar en público. Método completo y práctico para las más diversas situaciones*, Madrid, Alianza, 2007.
- Malcolm Peel, *Aprenda a hablar en público en una semana*, Barcelona, Gestión 2000, 2000.

En nuestro estudio desarrollaremos las cinco partes de la retórica clásica (*inventio, dispositio, elocutio, memoria y actio*) e integraremos en cada una el tratamiento que le dan los métodos seleccionados. Comprobaremos cómo el enfoque pragmático surgido a partir de los años setenta ha propiciado un mayor énfasis en la última operación retórica (*actio o pronuntiatio*), por lo que las tres obras, especialmente las de Malcolm Peel y C. J. Morales, inciden en la importancia de la puesta en práctica del discurso. Todo ello se justifica con la finalidad práctica de los manuales, ya que los autores manifiestan (incluso en el propio título) el deseo de ofrecer un modelo útil para que el lector pueda afrontar con éxito las situaciones comunicativas más diversas.

Asimismo, dada la relevancia que adquiere el desarrollo de la competencia comunicativa oral en la sociedad actual, proponemos al final un modelo de propuesta didáctica específica para un curso de la Educación Secundaria Obligatoria (4º ESO). En

esta abordaremos los objetivos, contenidos y una metodología concreta, con objeto de aplicar, en unas cuantas sesiones, las diversas estrategias propugnadas por la retórica clásica y moderna. Con ello pretendemos que nuestros alumnos adquieran las destrezas básicas en el uso de la palabra y aprendan a construir un discurso coherente y eficaz, dado que en su futuro académico y profesional tendrán que recurrir con frecuencia a la intervención oral en público.

2. LAS PARTES DEL DISCURSO: ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS MANUALES.

En esta parte de nuestro trabajo analizaremos con mayor profusión las tres obras seleccionadas. El objetivo es, como ya hemos indicado en la introducción, demostrar la influencia del corpus de la retórica clásica. Para ello remitiremos con frecuencia a la obra de Aristóteles, Cicerón y Quintiliano, por lo que se irán esbozando las cinco partes fundamentales de la retórica clásica (*inventio, dispositio, elocutio, memoria y actio*) en relación con el tratamiento que le dan los ejemplares objeto de análisis. Para la *Retórica*¹ de Aristóteles y la obra de Cicerón (*De inventione*²) manejamos las ediciones de Gredos. En el caso del rétor de Calahorra hemos consultado la edición bilingüe publicada por la Universidad Pontificia de Salamanca³. Asimismo, tomamos como referencia teórica algunos manuales de reconocido prestigio (Lausberg⁴, Perelman⁵) y las útiles aportaciones de especialistas actuales como David Pujante⁶.

La obra de Aristóteles constituye uno de los estudios más completos sobre la retórica clásica. La *Retórica* está conformada por tres libros: el primero se ocupa de la estructura de la retórica, de la concepción de los argumentos y de las especies de retórica; el segundo libro se dirige al público, no sólo en cuanto que es capaz de razonar, sino también en cuanto que es sujeto de pasiones y tiene un determinado modo de ser; y el libro tercero estudia la forma más adecuada de los discursos con vías a la persuasión.

¹ Aristóteles (1994), *Retórica*, ed. de Quintín Racionero, Madrid, Gredos.

² Cicerón, M. T. (1997), *La invención retórica*, ed. de Salvador Núñez, Madrid, Gredos.

³ M. F. Quintiliano (1996), *Institutiones oratoriae. Libri XII*, ed. de Alfonso Ortega Carmona, Publicaciones Universidad Pontificia de Salamanca, Salamanca.

⁴ Lausberg, H. (1975), *Manual de retórica literaria*, Madrid, Gredos.

⁵ Perelman, Ch. y L. Olbrechts-Tyteca (1989), *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*, Madrid, Gredos.

⁶ Pujante, D. (2003), *Manual de retórica*, Madrid, Castalia Universidad; y Pujante, D. (1999), *El hijo de la persuasión. Quintiliano y el estatuto retórico*, Logroño, Instituto de Estudios Riojanos.

-Libro I. Define la retórica. Señala la existencia de tres tipos de persuasión: la basada en el *ethos* (ἠθος) del orador, es decir, aquella que surge de las cualidades propias del orador; la basada en el *pathos* (παθος), aquella que proviene de las emociones y pasiones de los oyentes; y la que se basa en la lógica, que remite al intelecto y a los argumentos. En este libro propone la ya clásica división de los discursos en judiciales, deliberativos y encomiásticos, según sus objetivos y temas. Propone también el uso y la utilidad de los lugares comunes (tópicos) para buscar argumentos.

-Libro II. Se ocupa de la relación entre el público y el orador. Para ello, estudia el carácter del orador y las emociones o pasiones del oyente, a las que puede recurrir para obtener efectos. Entre las pasiones efectúa un análisis de la ira, la serenidad, del amor y el odio, del temor, de la vergüenza, del favor, de la compasión, de indignación, la envidia y la emulación. A continuación estudia los caracteres, primero en relación con la edad: el viejo, el joven, el adulto; después en relación con la fortuna: la nobleza, la riqueza, el poder. Más tarde se detiene en los tópicos comunes a los tres géneros del discurso y, por último, en los argumentos comunes para los tres géneros, donde desarrolla los ejemplos, las parábolas, las fábulas y después los entimemas.

-Libro III. Trata de la parte que podríamos llamar la elocución. Comienza tratando la acción y la claridad en la dicción. Analiza el buen estilo, del que destaca la facultad esencial de la claridad y se detiene en la metáfora como especialmente útil. Examina los distintos tipos de estilo, tanto en sí mismos como en relación a cada uno de los géneros y expone sus cualidades. Ya para terminar, analiza la disposición, en la que repasa cada una de sus partes: el exordio, la narración, la demostración y el epílogo.

La contribución de Cicerón a la reflexión retórica la encontramos en obras como *De inventione* o *De Oratore*, texto en el que aparece la defensa del orador como hombre completo, intelectual, y no sólo como alguien versado en la preceptiva retórica. A demás. Cicerón considera que el orador debe sentir la pasión que intenta comunicar. Esta coherencia ética se afianzará en el tratado de Quintiliano.

Debido a la gran sistematización que hizo de la retórica de su época, la obra de Quintiliano *Institutio oratoria*, dividida en doce libros, será nuestro referente fundamental para establecer las comparaciones y valoraciones generales. A él, y como resultado de su doble experiencia de abogado y de profesor, le debemos la gran enciclopedia del saber retórico de la Antigüedad. Lo que se propone el autor con este amplio compendio de retórica es realizar un programa coherente de formación literaria y

retórica, con objeto de educar a la ciudadanía culta de la época. Ello supone tres aspectos básicos: lenguaje (texto), objetivos y procedimientos persuasivos.

La estructura de la obra de Quintiliano es la siguiente:

-Libro I. Aquí se expone todo aquello que precede al oficio del orador.

-Libro II. Cuestiones relativas a la esencia de la retórica: definición de retórica, relaciones entre arte y naturaleza.

-Libros III al VII. Desarrollo de las operaciones *inventio* y *dispositio*.

-Libros VIII al XI. Desarrollo de las operaciones *elocutio*, *memoria* y *actio*.

-Libro XII. Doctrina del *vir bonus*. Aspectos retóricos que no cupieron en el desarrollo de los libros anteriores: cualidades morales y físicas del orador, las funciones del orador, consejos de abogado, estudio de los estilos oratorios.

Los manuales seleccionados para nuestro estudio enfatizan la aplicación práctica de la retórica, de forma que proponen multiplicidad de ejemplos para la autoevaluación y el desarrollo de la técnica explicada. Así, C. Javier Morales (*Guía para hablar en público*) expresa en el subtítulo el objetivo y enfoque esencial de su método (*método completo y práctico para las más diversas situaciones*). En este sentido, propone numerosos ejercicios y prácticas que permitan desarrollar con eficacia los aspectos teóricos: grabación de un discurso inicial para escucharlo y valorar los aciertos y desaciertos, transcribir por escrito el discurso para evaluar los posibles errores gramaticales, etc. Es más, sus palabras corroboran dicho objetivo:

“Por el carácter eminentemente práctico de este libro, y por su intención de responder a las necesidades actuales de la tarea de hablar en público, descargaré mi explicación de todos los pormenores teóricos que no sean estrictamente indispensables para el aprendizaje que aquí nos hemos propuesto.” (MORALES 2007: 59-60)

En la misma línea, el método de Malcolm Peel (*Aprenda a hablar en público en una semana*) desarrolla un modelo práctico para cada día de la semana, de forma que el lector que desee adquirir las destrezas necesarias para una óptima competencia comunicativa oral debe seguir las instrucciones y supuestos prácticos planteados: ensayo del discurso ante un público, grabación en vídeo, ayudas para la presentación, indicaciones sobre cómo enfrentarse a las preguntas, etc.

Ahora bien, el enfoque basado en la práctica que propugnan estos autores no es nuevo, dado que Quintiliano también incide en la relevancia de esta como elemento básico y constitutivo de todo discurso. En pleno desarrollo teórico (*cognitio*), dedica en el libro X un paréntesis a lo que él denomina *vis dicendi* (la práctica). Afirma

Quintiliano que en realidad toda la teoría va encaminada a conseguir la *segura facilitad*, el hábito que se adquiere mediante el ejercicio. Sería la asimilación de lo conocido por la teoría. El programa de esta práctica pasa por una serie de fases: la ejercitación oral, la ejercitación escrita y la lectura y audición de los modelos (la *imitatio*, que incluye *lectio* y *auditio* imitativas). Dentro de esta última parte, para promover la lectura imitativa hace un inventario de poetas, historiadores y filósofos que constituyen el canon de todo orador. Pues bien, los textos que estamos analizando no aducen un prolijo compendio de modelos a imitar, aunque sí postulan la necesidad de llevar a la práctica los conceptos teóricos desarrollados e inciden en la importancia de la ejercitación del discurso y su imbricación en las circunstancias que lo rodean.

La obra de J. A. Hernández Guerrero y M. C. García (*El arte de hablar. Manual de Retórica Práctica y de Oratoria Moderna*) presenta un desarrollo más teórico, ya que lleva a cabo una reflexión sobre la retórica y su vinculación con las ciencias humanas, la psicología o la pedagogía. En este caso, no se proponen modelos concretos de actuación como en los otros dos manuales, aunque las referencias a la necesaria interacción de teoría y práctica son constantes:

“Hablar en público es una tarea difícil, compleja y arriesgada. Hablar bien es una destreza cuya adquisición supone algunas dotes naturales; es una pericia que, además de reflexión, esfuerzo y disciplina, exige el recorrido de un dilatado proceso de aprendizaje y de perfeccionamiento. Hablar no es sólo pronunciar sonidos significativos. Hablar es pensar, expresar, confesar, significar, contar, describir, comunicar, ocultar, disimular y mentir. Hablar en público, además, es actuar en el doble sentido de la palabra: el teatral y el pragmático. El orador encarna un personaje, representa un papel y, además, influye en el ánimo y en los comportamientos de los oyentes y, en ocasiones, modifica la realidad” (HERNÁNDEZ GUERRERO - GARCÍA TEJERA 2004: 76).

Se puede decir que son tres los oficios fundamentales del orador: instruir sobre la causa de la que trata su discurso (*docere*), deleitar con su exposición a su auditorio (*delectare*), y finalmente conmover, impresionar, hacer cambiar de opinión e influir en el auditorio (*movere*). Aunque pueden afectar a la finalidad del discurso entero, estos oficios también están asignados a las distintas operaciones retóricas que desarrollaremos a lo largo de nuestro trabajo. En este sentido, D. Pujante establece la siguiente equivalencia:

Oficios del orador	Operaciones retóricas
<i>Docere</i>	<i>Inventio</i> <i>Dispositio</i>
<i>Delectare</i>	<i>Elocutio</i>
<i>Movere</i>	<i>Actio /Pronuntiatio</i>

(PUJANTE 2003: 311)

De hecho, C. Javier Morales señala cómo estos oficios postulados por la retórica clásica, aunque deben desarrollarse de forma simultánea a lo largo de todo el discurso, se aplican a cada una de las partes del mismo según la finalidad persuasiva:

“Si la retórica clásica señalaba una triple función al discurso oral, enunciada con los verbos docere, movere y delectare (enseñar, mover y deleitar), y si bien es cierto que las tres funciones han de ejercitarse simultáneamente a lo largo de todo el discurso, no es menos cierto que el movere, el impulso a actuar en consecuencia, es la función más propia del desenlace (así como el docere o enseñanza es más propio del nudo, y el delectare o placer lo es de la introducción)” (MORALES 2007:111).

A continuación, pasamos a analizar el tratamiento de las cinco partes de la Retórica clásica en los manuales seleccionados:

2.1. EL CONTENIDO DEL DISCURSO Y SU REDACCIÓN (*RES / VERBA*)

Las operaciones retóricas se imbrican e interactúan en la conformación del discurso. En este primer apartado hemos optado por el tratamiento conjunto de la *inventio* y la *elocutio*, ya que todo texto discursivo tiene dos componentes básicos, *res* y *verba*. Según palabras de Quintiliano: *“todo discurso consta de lo que es significado con él [fondo] y de aquello de lo que significa [forma], es decir, de asuntos y palabras”* (*Inst. orat.*, III, 5,1). Por tanto, si entendemos la *res* como conjunto de ideas y las *verba* como manifestación verbal de dichas ideas, la *res* está en relación directa con la operación *inventio* y las *verba* con la operación *elocutio*.

En este sentido, D. Pujante analiza dicha cuestión y aduce que casi ninguno de los tropos ni de las figuras retóricas se pueden explicar con la operación elocutiva en exclusiva. De ahí que muchas de estas sean tratadas en las partes del discurso (*inventio*) y en el ámbito de la elocución. Plantea algunos ejemplos concretos de la obra de Quintiliano:

“El símil –que aparece en la modalidad argumentativa de los ejemplos del libro V (V, II, 22) y que volverá a ser tratado en el terreno elocutivo-ornamental (VIII, 3, 72 y ss.); o el entimema –que se emplea para argumentar en el nivel inventivo (V, 14,1) y para ornar en el nivel elocutivo (VIII, 5,9) [...] e igualmente la prosopopeya –que aparece como razonamiento en la refutatio (VI, 1, 25) y posteriormente en la elocutio como una figura, la fictio personae (IX, 2, 31)” (PUJANTE 1999: 162-163).

2.1.1. LA INVENTIO.

El creador del discurso se sitúa ante un punto de vista determinado (defender a un acusado, considerar inexistente la causa, considerar al acusado culpable pero con atenuantes a destacar, etc.). Ante ello, su discurso tiene que constituirse sobre la base de una serie de elementos que convencan al auditorio, al juez, o a ambos. En su discurso tendrá que hacer acopio de elementos que evidencien su postura como válida. Así, todos los hechos incontrovertibles que pueda hallar tendrá que aportarlos, y tendrá que mostrar la verosimilitud de lo que no es evidente por medio de argumentos sólidos, irrefutables. En este contexto, la *inventio* es una compleja operación retórica (Quintiliano le dedica cuatro libros) consistente en todo un método de hallazgo de materiales que prueben la causa por la que apuesta el orador. No sólo consiste en seleccionar los materiales pertinentes, sino que la invención es también un método para el tratamiento adecuado de estos materiales, con objeto de que el fin persuasivo propio de todo discurso retórico se lleve a cabo. Lausberg la define así:

“La inventio es el encuentro o hallazgo de las ideas. La intelektio era un proceso receptivo-comprensivo; consiste en comprender las res dadas. La inventio es un proceso productivo-creador; consiste en extraer las posibilidades de desarrollo de las ideas contenidas más o menos ocultamente en la res (excogitatio) [...] Naturalmente, la inventio es también un proceso parcial; se extrae de la res aquello que favorece a la propia causa.” (LAUSBERG 1975: § 260)

Quintiliano considera fundamental en el estudio de la *inventio* comenzar por las *quaestiones*. Son aquellos de lo que tratan los discursos en general (asesinatos, robos, traiciones), es decir, asuntos generales o tesis (θεσις); y cualquier causa es una *quaestio* concretada, particularizada. Se trata de los casos particulares o hipótesis (υπόθεσις). De acuerdo con ello, el discurso está conformado sobre cuestiones hechas causa.

La búsqueda y selección de materiales es un proceso manifestado de forma explícita en los tres métodos consultados. De hecho, todos ellos coinciden en la necesaria presencia de una fase de recopilación y organización previa a la ejecución de todo discurso.

Carlos Javier Morales titula su capítulo 3 “Preparación del discurso. La invención: recopilación de contenidos y elementos auxiliares”. Dedicar un apartado a la elección del tema y el título y otro a la recogida de información. Así, la designación de un tema específico está directamente relacionada con la intencionalidad inherente a todo discurso, lo que va a propiciar un texto coherente y sin divagaciones en la medida en que dicho título sirve para recordar al orador cuál es la intención y tema iniciales:

“El título, en efecto, me permitirá recordar instantáneamente, cuantas veces lo necesite, cuál es la intención y el tema de mi disertación. Este recuerdo continuo me prevendrá contra el peligro de irme ‘por las ramas’ y, en consecuencia, no cumplir ni con mi objetivo ni con el tema propuesto, lo cual produciría en el público la sensación de haber recibido ‘gato por liebre’ (MORALES 2007: 71).

Otra cuestión relevante en la preparación del discurso es la recopilación de información. C. J. Morales denomina *acopio de ideas* a todo el proceso de búsqueda y selección que nos permitirá posteriormente elaborar argumentos sólidos para nuestra intervención. Para ello, recomienda seleccionar aquellos conocimientos propios y, posteriormente, llevar a cabo una labor de recogida de información en otras fuentes. En este sentido, establece una jerarquía de fuentes que debe seguir el orador, organizadas según la mayor o menor frecuencia con que suelen utilizarse:

- Las obras generales (enciclopedias, diccionarios y manuales).
- Las obras monográficas (centradas en un tema específico y elaboradas por especialistas).
- La prensa. Indica el autor que esta suele ser útil cuando se trata de buscar un dato reciente, una noticia de actualidad o un tema novedoso en la investigación de una materia.

-Nuevas tecnologías (internet), lo que facilita la labor al ofrecer una información amplia en todos los ámbitos y, al mismo tiempo, supone cierta destreza para ser capaz de acceder a tal información.

En el capítulo 10 (“El contenido del discurso: la *inventio*”) de la obra de J. A. Hernández Guerrero y M. C. García se esbozan los procedimientos relativos a la búsqueda y selección de los contenidos. Los autores siguen el modelo clásico y le confieren gran importancia a la actualidad y originalidad en la selección de la información necesaria para el discurso:

“Para que un discurso sea interesante, además de incluir información novedosa, ha de ofrecer una visión personal del orador y una respuesta adecuada a las cuestiones planteadas por los oyentes que asisten al acto, al menos, para ampliar sus conocimientos.[...] El orador ha de buscar una información actualizada sobre el tema que va a exponer y, además, si pretende despertar el interés y la atención de los oyentes, ha de abordar las cuestiones conectándolas con los intereses de los destinatarios. (HERNÁNDEZ GUERRERO-GARCÍA TEJERA 2004: 93).

Asimismo, se tratan algunas estrategias para localizar posibles temas, de forma que por medio del estudio, la reflexión y la imaginación el orador debe construir un producto personalizado y original. Esta orientación se imbrica con los postulados de la retórica clásica, en la medida en que esta no concibe la *inventio* como una simple recogida de información, puesto que ello indicaría que el referente tiene un perfil significativo claro y el discurso retórico se reduciría a ser un testimonio notarial de la realidad. La construcción de un discurso implica, de forma consustancial, una interpretación personal del mundo. Así, después de acumular todo el material, el orador decide, determina y constituye si la causa existe, en qué consiste y cómo es. Para Quintiliano esta es la base de las operaciones *inventio* y *dispositio*. Lo que indica desde el comienzo que la construcción del discurso por las distintas operaciones retóricas es una construcción de significado. La realidad se perfila significativamente gracias a la interpretación discursiva que hace el orador de la causa que es objeto de su discurso. Por tanto, el orador integra en su discurso personal una interpretación de la realidad objeto de análisis y, junto a ello, lleva a cabo una construcción significativa basada en su ética personal, aspecto esencial en toda la tradición oratoria. Recordemos que Quintiliano desarrolla en esta línea el concepto del *vir bonus* y define el orador como *vir bonus, dicendi peritus* (*Inst. orat.*, XII, 1,1).

Malcolm Peel (*Aprenda a hablar en público en una semana*) dedica un amplio tratamiento a la búsqueda y selección de materiales. El capítulo dedicado al martes (“Contenido”) pretende enseñar al lector a obtener el contenido de la presentación, reunir el material y proporcionarle una estructura. Ya indicábamos anteriormente que este método posee un enfoque práctico y prescinde de los aspectos teóricos del corpus retórico, aunque dicho enfoque práctico sigue de forma lineal los planteamientos que ya esbozó Quintiliano o Cicerón en su época.

Organiza la búsqueda de datos en dos apartados: *reunir el material y seleccionar el material*. Con objeto de simplificar y proporcionar un carácter más divulgativo al texto, el autor plantea una serie de preguntas clave y a continuación las responde con un lenguaje sencillo y preciso (recordemos que el método está destinado a lectores medios, no especializados en la disciplina retórica). Como punto de partida propone seleccionar una fuente clave (enciclopedias, manuales especializados) que aporten al orador una visión general sobre el tema. A la pregunta ¿Dónde buscar? Se suceden diversas posibilidades:

“Fuentes de material:

-Nuestra propia experiencia.

-Colegas, familia y amistades.

-Libros.

-Publicaciones especializadas, revistas y periódicos.

-Bases de datos electrónicas.

-Investigación original”. (PEEL 2000: 22).

En el epígrafe “Selección del material” Peel aporta consejos prácticos sobre la acción que debe desarrollar el orador, aduciendo que la cantidad de material la determinarán las circunstancias y la evolución de nuestro discurso. Por otra parte, propugna la flexibilidad en la clasificación de la información, ya que puede ser útil para el orador la organización de esta en tres categorías: material de núcleo o esencial para la presentación, material disponible (ejemplos extra) y material suplementario (que puede ser utilizado si queda tiempo o a la hora de hacer preguntas).

Junto a ello, expone algunas dificultades que pueden presentarse cuando se utiliza material antiguo en la preparación de una presentación, ya que probablemente no sea útil en unas nuevas circunstancias comunicativas:

“Los peligros del material antiguo:

-Fue preparado para una audiencia distinta.

-Las circunstancias y los objetivos del orador podían haber sido distintos.

- Quizá no dio muy buen resultado cuando fue utilizado.
- Puede no tomar en consideración lecciones aprendidas durante presentaciones previas.
- Quizá ya no esté al día”. (PEEL 2000: 27).

2.1.1.1. LOS GÉNEROS DE CAUSA.

Aristóteles, en su *Retórica*, establece una clasificación de los discursos. Señala que en todo discurso hemos de contar con tres elementos básicos. El emisor o persona que habla es el primero de ellos, y los otros dos son el asunto sobre el que habla el emisor y la persona o personas a quienes habla de dicho asunto. Aristóteles añade que el fin del discurso oratorio se refiere al receptor u oyente, es decir, al tipo de participación del mismo:

“Tres son en número las especies de la retórica, dado que otras tantas son las clases de oyentes de discursos que existen. Porque el discurso consta de tres componentes: el que habla, aquello de lo que habla y aquel a quien habla; pero el fin se refiere a este último, quiero decir, al oyente” (Retórica, I, 1358b).

Según tales consideraciones realiza la clasificación en *discurso demostrativo o epidíctico* (δεικτικον γενος), *deliberativo* (συμβουλευτικον γενος) y *judicial* (δικανικον γενος), que se adoptará a partir de entonces como válida en los tratados de retórica. Posteriormente veremos cómo los manuales actuales modifican estos tres géneros en función de las exigencias discursivas de hoy día.

La propuesta aristotélica se puede reflejar así esquemáticamente:

Género demostrativo	Tipo de participación del auditorio: como espectador. Tiempo aludido: presente. Objeto discursivo: estético-moral. Finalidad: conmover sobre lo honroso/feo.
Género deliberativo	Tipo de participación del auditorio: como árbitro. Tiempo aludido: futuro. Objeto discursivo: lo que puede suceder o no. Finalidad: persuadir sobre lo útil/dañino.
Género judicial	Tipo de participación del auditorio: como árbitro. Tiempo aludido: pasado. Objeto discursivo: acción cometida llevada ante un tribunal. Finalidad: persuadir sobre lo justo/injusto.

Como puede observarse, a cada género le atribuye un objeto y una finalidad concreta:

“Cada uno de estos (géneros) tiene además un fin, que son tres como tres los géneros que existen. Para el que delibera (el fin) es lo conveniente y lo perjudicial. Pues en efecto: el que aconseja recomienda lo que le parece lo mejor, mientras que el que disuade aparta de esto mismo tomándolo por lo peor [...] Para los que litigan un juicio, (el fin) es lo justo y lo injusto, y las demás cosas también estos las añaden como complemento. Por último, para los que elogian o censuran, (el fin es) lo bello y lo vergonzoso, y estos igualmente superponen otros razonamientos accesorios” (Retórica, I, 1358b).

Carlos Javier Morales (*Guía para hablar en público*) dedica a la *inventio* treinta y ocho páginas (pp.57-95). Después de establecer algunas consideraciones terminológicas (concepto de invención), introduce un apartado sobre lo que él denomina la *intencionalidad del discurso*, esto es, los tipos de discurso según la intencionalidad comunicativa. En este caso actualiza la propuesta aristotélica y señala tres tipos, que se corresponden con las funciones básicas del lenguaje formuladas por Bühler (representativa, apelativa y expresiva). Estos se relacionan con los tres tipos naturales de intencionalidad:

-Intencionalidad expositiva. Corresponde a aquellos casos en los que se pretende desarrollar e contenido de un tema determinado. Se trata de la intencionalidad de todos los discursos que tienen una finalidad didáctica, puesto que se produce la exposición de los conocimientos objetivos que se poseen sobre un tema concreto. Se correspondería, por tanto, con el género demostrativo de la retórica clásica.

-Intencionalidad argumentativa. Es la propia de un discurso destinado a convencer sobre una verdad o criterio de actuación que se ha puesto en duda y que interesa reafirmar como válido. Es el tipo de discurso eminentemente persuasivo, en cuanto que su intencionalidad primordial es convencer.

-Intencionalidad emotiva. Es la propia de aquellos discursos en los que principalmente se pretende manifestar la impresión o el ánimo del hablante sobre un hecho o una realidad determinados.

Esta clasificación se puede relacionar con los *officia oratoris*. Aristóteles elabora el esquema de géneros teniendo en cuenta la finalidad del orador (*docere = iudiciale; delectare = demonstrativum; movere = deliberativum*). Aquí el *docere* se subdivide en descripción (intención expositiva) y razonamiento (intención argumentativa), mientras

que se mantiene el *movere* (intención emotiva). Ahora bien, podemos afirmar que C. J. Morales no elude el *delectare*, sino que este se integra en la tipología descrita. Así, el género demostrativo, en el que los oyentes son espectadores que disfrutan del discurso, más allá de que tenga o no un fin práctico, requiere como los demás de pruebas, ya que se ha de justificar por qué alabamos un hecho o a una persona. Además, la intencionalidad expositiva, argumentativa o emotiva aducida por el autor se encuentra imbricada con la finalidad de deleitar o agradar al auditorio, dado que todo discurso (sea cual sea su objetivo) necesita concitar actitudes favorables en el público. En esta línea, el *delectare* resulta muy útil al orador para la consecución de dicho objetivo. Lausberg, en relación con ello, señala el efecto artístico inherente a este tipo de género: “*en su lugar se fija (el público) en el efecto artístico que tal discurso le produce y juzga la pieza oratoria conforme a su calidad artística*” (LAUSBERG 1975: § 239).

Los géneros de los discursos son tratados por J. A. Hernández Guerrero y M. C. García (*El arte de hablar. Manual de Retórica Práctica y de Oratoria Moderna*) en el capítulo 12. Esta división genérica es más amplia e inserta una amplia gama de modelos discursivos adaptados a las necesidades de la sociedad actual. Los distintos géneros son clasificados aquí siguiendo una serie de criterios: los objetivos, los contenidos, los formatos y el tipo de intervención:

a) Según los objetivos que se persigan:

-Discurso persuasivo. Es el género propio de todos los discursos ideológicos o judiciales. Estos se proponen estimular la adhesión hacia ciertas ideas y la identificación con determinados valores que el orador considera importantes.

-Discurso evasivo. Se produce en aquellos casos en los que el objetivo último del discurso es divertir al público, distrayéndolo de sus tareas y de sus preocupaciones cotidianas. Se trata de géneros que, aunque han de conectar con el presente de los oyentes, tienen en común la distancia en el tiempo, el lugar, los personajes y los sucesos. Los discursos que cuentan relatos (históricos, ficticios o humorísticos) se ubicarían en tal clasificación.

-Discurso docente. Es la finalidad de la actividad docente y constituye la función principal de los profesores. Este discurso no sólo implica la transmisión de conocimientos sobre un tema determinado, sino que debe suscitar en el alumno el interés por el tema y provocar en este una actitud crítica y constructiva. Asimismo, se corresponde con el *genus didascalicum* empleado por los teóricos de la Retórica eclesiástica del siglo XVI. Los tratadistas del Renacimiento lo incorporaban a la

tripartición genérica clásica. El género didascálico o didáctico será ampliamente tratado por Fray Luis de Granada⁷ en su *Retórica*, considerado como el modelo más apropiado para el adoctrinamiento o la enseñanza de una lección a un auditorio.

b) Según los contenidos:

- La descripción de los objetos. Son los discursos de las distintas ciencias. Usan la descripción y un lenguaje sobrio y preciso.

-La definición de las ideas. Se trata de discursos sobre filosofía. Estas disertaciones usan la reflexión y un léxico divulgativo.

-La formulación de los valores y de las estimaciones. En este ámbito se sitúan los discursos ideológicos (éticos, políticos, religiosos, etc.).

-La interpretación de las actitudes y de los comportamientos. Son los discursos de las ciencias humanas, la psicología, la sociología, etc. Emplean procedimientos narrativos para mantener el interés y despertar la atención.

c) Según los formatos:

-La disertación individual. Discurso pronunciado por un solo orador.

-La mesa redonda. Se trata de un montaje retórico con el que se pretende dotar al discurso de variedad y de dinamismo. Ha de ser plural, ya que en esta convergen multiplicidad de voces, estilos y perspectivas.

-La tertulia. Persigue el mismo objetivo que la mesa redonda, y se diferencia de ella por la impresión de mayor espontaneidad, agilidad y actualidad.

-El debate. Discusiones sobre un tema en las que intervienen dos o más oradores. Se concibe como un combate público al que asisten defensores de cada una de las partes para presenciar y compartir las posturas expuestas.

d) Según otros tipos de intervenciones:

Estos géneros discursivos son diversas presentaciones que tienen en común la brevedad y la ocasionalidad:

-Presentaciones de oradores. Sirve para justificar la presencia del personaje o para contextualizar el acto.

⁷ Para una amplia visión de la Retórica eclesiástica renacentista y la obra de Fray Luis de Granada, vid. M. López Muñoz, *Fray Luis de Granada y la retórica*, Almería, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Almería, 2000; M. López Muñoz, "Nos ex rhetorica quaedam concionum genera mutuatos esse: genera causarum y concionandi genera en el XVI español", *Latomus* 52 (2000), pp. 129-146; o M. López Muñoz, "Fray Luis de Granada y los géneros retóricos", en Maestre Maestre, J.M. et al., *Humanismo y pervivencia del mundo clásico*, Cádiz, Universidad, 1993, vol. 2, pp. 591-600.

-Conclusiones de los actos. Con la conclusión de un acto se indica el fin, se extraen los resultados, resumen los contenidos y se despide a los asistentes.

-Moderación de una reunión. Intervenciones de la figura del moderador.

-Preguntas de los oyentes.

-Aportaciones de los asistentes.

En relación con la clasificación genérica de los discursos, la obra de Malcolm Peel (*Aprenda a hablar en público en una semana*) prescinde de un desarrollo teórico y apuesta por una aplicación práctica de la técnica oratoria. De ahí que plantee un plan de acción para cada día de la semana: preparación básica, contenido, ayudas para la presentación, cómo enfrentarse a las preguntas, etc. e incida en el desarrollo de la *actio* o *pronuntiatio*.

2.1.1.2. LAS PARTES DEL DISCURSO.

Las dos primeras operaciones retóricas, la *inventio* y la *dispositio*, están muy vinculadas. Así, el orden de las partes del discurso viene estudiado en los libros dedicados a la *inventio*. De tal modo, la *dispositio* no sólo se relaciona con la operación inventiva, sino que también se imbrica con la elocutiva. Como señala Albaladejo, no existe correspondencia unívoca entre los componentes del discurso *res-verba* y las operaciones *inventio-dispositio-elocutio* (ALBALADEJO 1989: 46). Por ello, trataremos las partes del discurso dentro de la *inventio* siguiendo el modelo clásico, aunque algunos métodos actuales las integran en el apartado dedicado a la disposición de los elementos discursivos.

A) EXORDIO.

El exordio inicia el discurso. Tiene como objetivo conseguir la atención del auditorio. Cuando se comienza una intervención ante un público determinado, para que el discurso se desarrolle en condiciones óptimas es imprescindible que el auditorio atienda (sin la atención, difícilmente puede seguirse lo demás). En segundo lugar, es necesario que los presentes permanezcan atentos durante todo el desarrollo del discurso (de nada vale una atención momentánea). A esa permanencia en la atención es lo que los tratadistas llaman docilidad. En tercer lugar, el exordio tiene que conseguir la benevolencia del público, ya que de nada vale al orador tener un público atento si se encuentra maldispuesto.

Sus características principales son:

-Conseguir la atención, docilidad y benevolencia del auditorio ("*auditores dociles, benevolos, attentos parare*").

-Presencia/ausencia del exordio: depende del tipo de discurso. En el género deliberativo es innecesario, pues siempre se consulta sobre algo que interesa.

La naturaleza de las causas tiene mucho que ver con el tipo de exordio que conviene hacer, ya que se crea un grado de tensión que varía en función de la relación establecida entre dos factores: el grado de defendibilidad de la causa y la necesidad de captar la simpatía de los oyentes. Cuanto menos defendible sea una causa, más habrá que captar la simpatía de estos (público benevolente con nuestra propuesta). De este modo, según el tema que tenga que defender el orador, el exordio se hace más o menos necesario. Así, un tema difícil (casos admirables o paradójicos) implica la elaboración de un buen exordio para captar la atención, docilidad y benevolencia de los oyentes.

Quintiliano recoge la tradición anterior y establece cinco tipos de causa (*Inst. orat.*, IV, I, 40): *genus honestum* (honroso o noble), *genus humile* (despreciativo o vulgar), *genus dubium vel anceps* (dudoso o ambiguo), *genus admirabile / turpe* (admirable o paradójico) y *genus obscurum* (oscuro). Así, cuando se trata un asunto honroso el exordio es prescindible (grado de defendibilidad elevado). En los casos admirables o paradójicos la tensión es máxima (tipo de exordio especial). En las causas dudosas y vulgares (tensión media), el exordio no debe ser especial y tiene por finalidad la atención, docilidad y benevolencia (*principio*).

-Tipos de exordio:

*Exordios normales. Argumentos no encubiertos.

*Exordio especial. Se trata de un exordio en dos partes, bien elaborado, dada la dificultad que el caso entraña para conciliar las voluntades de los oyentes. Consta de una introducción y de una insinuación (evitar formas indirectas).

Quintiliano establece diversas tipologías (según sus defectos)⁸:

⁸ Establece una clasificación del exordio en el libro IV, I, 71: "*Otros defectos, que en los exordios recurrentes, han sido mostrados con mejor acierto. Un exordio, que puede acomodarse a muchos discursos, se llama usual: es de menor efecto, sin embargo lo aplicamos alguna vez no sin cierta utilidad, y con frecuencia no lo han rehusado grandes oradores; aquel exordio de que también puede valerse el contrario, se llama común; aquel que el abogado contrario puede desviar en propia ventaja, trasmutable. El que no está en unión con la causa, separado; el que se toma de otra circunstancia,*

Exordios vulgares o usuales: se acomodan a varios asuntos.

Exordios comunes: valen para el contrario.

Exordios conmutables: pueden convertirse en arma del contrario.

Exordios separados: no cuadran con el asunto.

Exordios trasladados: no se toman de la misma causa.

-Características comunes:

*Modestia⁹. El orador debe mostrar humildad, dado que el hecho de revelar una excesiva autoconfianza o arrogancia puede generar rechazo en el auditorio. Ello debe constatarse en la voz, el semblante, en lo que dice y en el modo de decirlo.

*Estilo sencillo¹⁰, para que no se note la elaboración previa.

*No se debe establecer un modelo teórico a seguir (racionalidad constructiva), sino que debe estar presente en todo momento la intuición o la sugerencia.

Quintiliano no da reglas fijas en su obra. Considera que estas varían con las circunstancias, la ocasión y la necesidad. Asimismo, el inicio del discurso puede determinar el éxito posterior del mismo. Las primeras frases de un texto son determinantes para su desarrollo posterior y su objetivo último sobre el receptor:

“Dos cosas ha de tener a la vista el orador en cada una de sus acciones, qué es lo que conviene, qué lo que da buen resultado. Y con frecuencia lo da el cambiar algo del orden fijo y tradicional” (Inst. orat., II, 13, 8).

A continuación analizaremos el tratamiento del *exordio* en los distintos manuales.

trasladado: además hay otros, como el largo y los que están contra las reglas. Todos ellos en su mayoría no sólo son defectos del exordio, sino de todo el discurso”.

⁹ *“Por otra parte, en la mayoría de los casos brillará el Proemio con una moderada expresión de pensamientos, de construcción de estilo y palabras, del tono de voz y modesto semblante, de manera que, aun en una clase de litigio que no ofrece duda alguna, la confianza misma en ganarlo no debe destacarse demasiado” (Inst. orat., IV, I, 55).*

¹⁰ Quintiliano habla del estilo en el exordio: *“De otra parte, el estilo no debe parecerse en el Proemio al de la demostración, ni al de los lugares comunes, ni al de la narración, pero tampoco estar siempre meticulosamente elaborado y torneado de afeites, sino que muchas veces tendrá que asemejarse a un lenguaje sencillo y no artificioso” (Inst. orat., IV, I, 60).*

La obra de Carlos Javier Morales no utiliza la terminología clásica para referirse a las partes del discurso (exordio, narración, argumentación, refutación y peroración), de ahí que justifique al comienzo el empleo de una terminología sencilla y práctica que permita al lector aplicar en la práctica los conceptos. No obstante, para la denominación de las operaciones retóricas sí recurre al modelo clásico, aunque llevando a cabo una traducción de las mismas (invención, disposición, etc.). En el capítulo dedicado a la *dispositio* (*Preparación del discurso: la disposición*) simplifica las partes en *introducción*, *nudo* y *desenlace*, aduciendo que no utiliza las clasificaciones de la retórica clásica por ser más complejas. En todo caso, la *introducción* correspondería al *exordio*, y sus objetivos y características son las esbozadas en los tratados clásicos:

“En la introducción destaca, ante todo, la intencionalidad afectiva. Ante un grupo más o menos numeroso de personas que probablemente son desconocidas para mí, lo más urgente es que empiecen por creer en mi persona. [...] Para conseguir esa adhesión afectiva, puedo comenzar aludiendo a las razones por las que estoy aquí, sin necesidad de agotarlas todas. Las razones pueden ser variadísimas, pero yo debo coger las que más me unan afectivamente a mi público. Y lo que más une siempre es la modestia. [...] Junto a esa modestia, he de añadir, antes o después, algún indicativo de mi estado de ánimo, para que el público compruebe por otro camino que el personaje que les habla no está hecho de cemento armado. Independientemente de mi estado de ánimo real, he de procurar que ese estado de ánimo se manifieste como acorde con el del público hasta identificarse con él (recordemos lo dicho sobre la imprescindible simpatía)” (MORALES 2007: 106-107).

J. A. Hernández Guerrero y M. C. García (*El arte de hablar. Manual de Retórica Práctica y de Oratoria Moderna*) insertan las partes del discurso en la *dispositio*. En el capítulo 11 (*La organización del discurso: la dispositio*) ofrecen un detallado compendio de las características del *exordio*. Lo conciben como una parte imprescindible en todo discurso, ya que condiciona la comprensión de todo lo expuesto posteriormente. Asimismo, en este apartado se aducen una serie de funciones propias de la introducción o exordio que coinciden con los postulados de Quintiliano (*Institutio oratoria*, Libro IV).

Las funciones que estos autores atribuyen al *exordio* se aglutinan en cuatro partes:

a) El saludo a los oyentes. Es un elemento de gran relevancia y, en ocasiones, se convierte en la clave de interpretación de todo el discurso. En el saludo el oyente percibe múltiples actitudes del orador, tales como la autosuficiencia, la tensión, seguridad, ansiedad, etc. y recibe una impresión global de algunos aspectos que van a determinar la recepción del discurso, tales como la espontaneidad, el control, el equilibrio, los complejos, la cordialidad, etc.

b) La aceptación del orador. Este ha de favorecer una actitud abierta y generar la disposición de su público. Ello se puede conseguir en la introducción e ir desarrollando a lo largo de todo el discurso.

c) Favorecer una disposición de escucha. El orador que pretenda ser escuchado deberá tocar los resortes adecuados escuchen con benevolencia, atención y docilidad. Para propiciar esta situación, J. A. Hernández Guerrero y M. C. García apuntan una serie de aspectos: sólo se atiende y entiende lo que responde a una pregunta previa, dicha pregunta deberá existir (de forma explícita o implícita), el orador deberá conectar con las cuestiones que preocupan e interesan a los destinatarios reales, tendrá que actualizar la pregunta, proponer la cuestión y plantear el problema. La pregunta deberá estar conectada con los intereses del auditorio y tendrá que ser adecuada.

d) Facilitar la apropiación del contenido del discurso. La introducción se debe aprovechar para eliminar barreras y para abrir vías que faciliten la adecuada digestión del discurso. Esta función se puede lograr deshaciendo prejuicios, delimitando el tema, aclarando conceptos o eliminando malentendidos.

Junto a tales consideraciones, en el capítulo 14 (“Planteamiento pragmático de los procedimientos retóricos”) se desarrolla con profusión una de las funciones propias del *exordio*: la *captatio benevolentiae*. Todos los manuales coinciden en que captar la benevolencia de los oyentes es el principal objetivo del orador. Es más, la primera parte del discurso resulta fundamental para condicionar el devenir posterior del mismo. Ello explica el tratamiento tan exhaustivo que recibe esta parte inicial en los tres modelos que estamos analizando.

El hablante, para abrirse y dejar que fluya el discurso, necesita unas condiciones adecuadas por parte del auditorio. A veces, el ambiente favorable es palpable y existe antes del comienzo: el orador y el público se conocen y se estiman mutuamente. No obstante, en otras ocasiones el orador es desconocido y, a veces, puede sentirse rechazado. En este caso es necesario e ineludible el empleo de procedimientos que

captan la benevolencia de los oyentes y que eliminen los prejuicios negativos. En este sentido, J.A. Hernández Guerrero y M.C. García Tejera postulan determinadas técnicas de gran utilidad para conseguir la aprobación inicial del oyente. De hecho, aducen que dicha información está tomada de la *Retorica ad Herennium*:

“*La Retorica ad Herennium (p.71) ofrece diversas fórmulas prácticas para captar la benevolencia de los oyentes. Aplicando un criterio estrictamente pragmático, agrupa distintos procedimientos en torno a los diferentes factores de la comunicación oratoria: el orador, el adversario, los oyentes y el tema del discurso*” (HERNÁNDEZ GUERRERO-GARCÍA TEJERA 2004: 168).

Se trata de una fuente clásica¹¹ que ha servido de inspiración a Cicerón y Quintiliano, dado que aglutinaba una clasificación útil de los tipos de introducciones y sistematizaba la naturaleza de las causas que condicionaban la elección del *exordio* más adecuado.

Por su parte, el método de Malcolm Peel no emplea la terminología clásica en el tratamiento de las partes del discurso, sobre todo porque está concebido como una guía práctica cuyo objetivo es enseñar al lector las destrezas básicas para hablar en público y conseguir la finalidad persuasiva de todo discurso. Como ya indicábamos al principio, las operaciones retóricas aparecen distribuidas en los siete días de la semana, de forma que si se siguen todas las indicaciones se supone que el hablante puede afrontar con éxito cualquier situación comunicativa. Dicha estructura facilita la comprensión y la consiguiente puesta en práctica de los contenidos. Por ello, Peel elude la referencia directa a las operaciones retóricas (*inventio, dispositio,...*) y recurre a una terminología más genérica y, por tanto, más accesible para un lector no especializado. La *inventio* y *dispositio* aparecen esbozadas en el capítulo dedicado al martes (*Contenido*). En este se plasman tres actuaciones (reunir material, seleccionar el material y estructurar la presentación) que constituyen el núcleo principal de los principales tratados de retórica.

¹¹ La autoría y fecha de la *Rhetorica ad Herennium* sigue estando en discusión. De hecho, y hasta bien entrada la Edad Moderna, se consideraba parte de la producción del propio Cicerón, lo que le permitió sobrevivir al tránsito de la Edad Media y ejercer gran influencia sobre los teóricos del Renacimiento. Actualmente, no se tiene demasiado claro si existe una influencia real sobre Cicerón, ya que no comparte finalidades ni estructura o métodos. Lo más parecido es el *De inventione*, obra de juventud de la que el propio Cicerón se arrepiente más adelante. Para una información más amplia y detallada de los orígenes de la Retórica occidental vid. J. M. Murphy, “Orígenes y primer desarrollo de la retórica”, en J.M. Murphy (ed.), *Sinopsis histórica de la retórica clásica*, Madrid, Gredos, 1988.

El autor utiliza numerosos esquemas que sintetizan de forma visual los elementos más relevantes de cada parte. Así, en la estructuración del discurso expone los efectos positivos que genera una correcta estructura:

“Una buena estructura:

-Atrae la atención.

-Mantiene el interés de la audiencia.

-Facilita la comprensión.

-Hace que nuestro mensaje resulte más fácil de recordar”.

(PEEL 2000: 28)

Reduce las partes del discurso a tres: la introducción, la sección principal y la conclusión. La primera se corresponde con el *exordio* de la retórica clásica. De hecho, se constatan todos los procedimientos y técnicas para captar la atención del auditorio. De una forma muy sintetizada expone una serie de *métodos para captar la atención*:

a) Contar un chiste. Un buen chiste captará la atención, establecerá empatía y servirá para que la audiencia se concentre en lo que va a oír. No obstante, para que esta estrategia sea productiva y no se convierta en un aspecto negativo, el chiste debe tener gracia, guardar relación con el tema y estar bien contado. Todo ello se relaciona con el *ridiculum* estudiado en la preceptiva clásica. Quintiliano dedica el capítulo III de su libro VI ¹²a los efectos de la risa en el discurso, permitiendo esta reanimar el interés del espectador y aumentar su nivel de atención.

b) Explicar una anécdota. Se trata de utilizar una historia que atraiga la atención, preferiblemente real y que nos haya ocurrido a nosotros.

c) Decir algo polémico. Decir algo que sorprenda y que pueda generar controversia despertará el interés de la audiencia.

d) Mostrar una ayuda visual clave. Una diapositiva, hoja o gráfico que resuma o se centre en algún aspecto clave del mensaje resulta muy útil.

e) Hacer algo que llame la atención. Se puede empezar realizando alguna acción relacionada con nuestro tema empleando la mímica o los gestos.

f) El resumen introductorio. Señala Peel que después de haber atraído la atención del público se debe explicar brevemente de qué vamos a hablar, lo que significa exponer de forma resumida la estructura de la presentación.

¹² “De diferente manera, a esta compasión comentada, opera otra virtud oratoria que, al provocar la risa del juez, desvanece, por una parte, los sentimientos de tristeza y, por otra, aleja con frecuencia su espíritu de la intensa atención a los hechos narrados, y alguna vez hasta reanima su interés y lo recupera del hastío y del cansancio” (*Inst. orat.*, VI, 3, 1).

Como hemos observado, se trata de un *exordio* expresado con claridad. Evita la complejidad conceptual de los tratados de retórica y sintetiza de forma práctica la finalidad principal de este (llamar la atención del auditorio):

“Si queremos captar la atención, especialmente en el caso de una audiencia muy numerosa, tenemos que exagerar una pizca: un punto de melodrama al comienzo casi siempre resulta beneficioso. Antes del resumen introductorio, debería incluirse algo que haya sido concebido para atraer la atención, despertar la curiosidad y centrar la mente de los oyentes en lo que vamos a decir. [...] También deberíamos evitar que una explicación o un exceso de palabras arruinen el efecto que pretendemos obtener. Después de haber captado la atención, deberíamos mantener el suspense y seguir así hasta el momento en que nos resulte más conveniente dejar de hacerlo, lo que idealmente quiere decir hasta la conclusión.” (PEEL 2000: 31).

Todos los manuales que estamos consultando evitan hacer una caracterización formal de los tipos de exordios (*vulgares, comunes, conmutables, trasladados, etc.*), probablemente porque atribuirían una mayor densidad conceptual al texto y alejarían al lector del sentido práctico.

Por otra parte, como hemos indicado anteriormente, Quintiliano señala la naturaleza de las causas como un elemento indispensable para la elección del tipo de *exordio*, puesto que, según el tipo de causa defendida, se crea un grado de tensión que varía en función de la relación establecida entre dos factores: el grado de defendibilidad de la causa y la necesidad de captar la simpatía de los oyentes. Es decir, cuanto menos defendible sea un asunto, más habrá que esforzarse para hacer al público benevolente con nuestra propuesta y más habrá que incidir en la elaboración de un buen inicio del discurso. En algunos casos la tensión es máxima y se requiere un tipo de exordio especial (denominado *insinuatío* por los tratadistas clásicos). En las causas vulgares, dudosas u oscuras, la tensión es media y el exordio requerido no ha de ser especial, es el llamado por los tratadistas latinos *principio*, y tiene por finalidad la atención, la docilidad y la benevolencia. Lausberg lo define así: *“El proemium (principium) es la realización normal del exordium. Las fórmulas proemiales de búsqueda que le son propias son: iudicem benevolum, docilem, attentum parare”* (LAUSBERG 1975: § 266).

Este último sería el tipo de *exordio* al que aluden los tres manuales, si bien hemos de tener en cuenta que eluden las referencias clásicas a los tipos de exordios en función de la dificultad en la defensa de la causa. En este sentido, propugnan modelos

de actuación para situaciones comunicativas normales y no reflejan posibles casos en los que el orador tenga que recurrir a un *exordio* más complejo para defender su causa.

Con todo, y a pesar de los aspectos no citados en los tres métodos por razones prácticas, se puede constatar que las técnicas para captar la atención esbozadas en los tratados actuales están recogidas con rigor en toda la época clásica, hasta tal punto que resulta casi imposible aportar nuevos procedimientos que no hayan sido ya objeto de análisis en Quintiliano, Cicerón o Aristóteles.

B) LA NARRATIO.

Es la segunda parte del discurso. Se trata de la exposición de los hechos como consideramos que han ocurrido o como suponemos que van a ocurrir. En la tradición retórica sobre la narración hay algunas diferencias terminológicas relevantes: lo que llamaban los griegos *πρόθεσις* (exposición), que correspondería a la forma genérica de cualquier exposición de hechos; y la *διηγησις* (narración), que sería una especie de la genérica *πρόθεσις* o exposición.

En la misma línea diferenciadora, Cicerón (*De invent.* I, 19) considera que hay tres tipos de narración. La primera (*narrationis genus*) incluye la propia causa y el estado de la controversia. Es una descripción del estado de la causa y una exposición del fundamento de la argumentación que seguirá después. La segunda clase que propugna Cicerón contiene una digresión externa a la causa. Se trata de una narración dentro de la narración con el objetivo de hacer una aclaración o simplemente ornamentar para el agrado del auditorio. La tercera clase se corresponde con la narración literaria.

Quintiliano no considera importantes estos géneros narrativos (*Inst. orat.* IV, 2, 2-4), aunque en el libro II desarrolla los tres tipos de narración que podemos llamar literaria o poética: fábula, argumento (o narración ficcional) e historia. En este sentido, aduce que el estudio de estos tipos de narración poética se debe dejar a los gramáticos (*Inst. orat.* I 9 y II 4,2) y no debe ser objeto de estudio de la retórica¹³.

Los manuales analizados exponen las siguientes consideraciones al respecto:

¹³ “Y puesto que recibimos tres clases de narración, prescindiendo de la que empleamos en las causas procesales, a saber, el mito, que aparece en la Tragedia y en los Poemas, alejado de la realidad no sólo en el contenido, sino también en la forma de la verdad histórica; el argumento de la acción, que es inventado, pero que las comedias construyen como verosímil; la narración histórica —en la que se expone el hecho ocurrido—, y nosotros hemos dado las narraciones poéticas a la enseñanza de los profesores de gramática (libro I, 9), es con el profesor de Retórica con quien debe comenzar la narración histórica, de tanto más fuerza cuanto más fiel a la verdad” (*Inst. orat.*, II, 4,2).

Carlos Javier Morales (*Guía para hablar en público*) denomina *nudo* al cuerpo principal del discurso (*narratio*). Aquí es evidente la deuda con la preceptiva moderna de la narración dramática. El autor señala que es la parte más variable de cualquier discurso. En esta se exponen todas las ideas principales, con sus distintas ramificaciones en ideas secundarias, citas, ejemplos y anécdotas. Ya indicábamos al principio de este apartado que estos autores incluyen las partes del discurso en la *dispositio*, puesto que las relaciones entre las tres primeras operaciones retóricas son muy estrechas.

En *El arte de hablar. Manual de Retórica Práctica y de Oratoria Moderna*, se realiza un estudio más exhaustivo y teórico del núcleo del discurso, indicando un detallado compendio de tópicos y lugares comunes útiles en la argumentación. Los autores siguen con más rigor los preceptos de la retórica clásica y, en consecuencia, ofrecen un manual más complejo para un lector no especializado.

J. A. Hernández Guerrero y M. C. García Tejera manifiestan que el núcleo es la parte central y la más importante del discurso. En torno a este giran los otros dos elementos: la introducción (*exordio*) y la conclusión (*peroratio*). De acuerdo con ello, siguen la clasificación de los manuales clásicos al dividirlo en dos partes (la narración y la argumentación):

“La narratio es la exposición de los hechos que constituyen la causa, con el fin de que el receptor tenga un conocimiento de los mismos que haga posible que llegue a situarse de parte de la posición defendida por el orador, ya que la narración de los acontecimientos es indispensable para que la argumentación a propósito de los mismos se lleve a cabo. [...] La argumentación está constituida por una serie articulada de pruebas que muestran o demuestran la tesis que propone el orador” (HERNÁNDEZ GUERRERO-GARCÍA TEJERA 2004: 123).

Asimismo, en el apartado “La división del núcleo” argumentan que la parte central de todo discurso se puede dividir en un mínimo de dos partes y un máximo de cuatro. La articulación de dichas partes se puede hacer teniendo en cuenta tres aspectos:

a) El orden temporal. Se utiliza en las narraciones y posee un sentido lineal (comienzo, prolongación y final). El orador acompaña al oyente a lo largo de un recorrido, por lo que al contar un acontecimiento histórico o un relato de ficción hay que dividirlo en etapas y organizarlas.

b) El orden espacial. Se utiliza en las descripciones, ofreciendo a los oyentes la contemplación global del asunto. Se ofrece, en primer lugar, una perspectiva panorámica y, posteriormente, se explica con detalle cada una de las partes.

c) El orden lógico. Se emplea en las argumentaciones. El principio dialéctico es tripartito, e integra la afirmación, la negación y la síntesis.

Por su parte, Malcolm Peel dedica poca extensión a los elementos teóricos y al contenido del discurso, de modo que incide con mayor profusión en la parte práctica (*actio* o *pronuntiatio*). Ello se constata en la distribución de las operaciones retóricas en los siete días de la semana, por lo que la *inventio*, *dispositio* y *elocutio* ocupan lunes y martes, mientras que el resto de días se centran en los aspectos prácticos (“Últimos preparativos”, “Los nervios”, “Cómo enfrentarse a las preguntas”,...). En la parte correspondiente a la acción analizaremos todas estas cuestiones.

Con respecto a la *narratio*, Peel la define como la sección principal del discurso (aunque no le dedique luego un desarrollo extenso en la obra):

“La sección principal requiere cierto número de apartados, normalmente entre tres y seis. Si hay más, la estructura se volverá tan complicada que a la audiencia le costará mucho comprenderla o recordarla. Podemos tener uno o dos subapartados dentro de la estructura principal, pero hay que recordar una vez más que no debe haber demasiados, pues de lo contrario tanto nosotros como el público acabaremos perdiéndonos. Los apartados deben sucederse con fluidez unos a otros, y hacerlo dentro de un orden significativo” (PEEL 2000: 35).

Virtudes narrativas de Quintiliano: claridad, brevedad, verosimilitud.

Aunque la narración comparte el fin general del discurso (persuadir), su fin específico es enseñar o instruir (*docere*) al oyente sobre el asunto traído a controversia (*Inst. orat.*, IV, 2, 31)¹⁴, para lo que se ayudará del *delectare* (hay que enseñar distrayendo) y del *movere* (mientras se informa hay que conmover al juez). Es al *docere*, a la instrucción del caso, a lo que sirven las tres virtudes o leyes básicas de la narración. De hecho, la definición de Lausberg corrobora esta idea:

“Cada una de las tres virtudes tiende a un fin especial respecto a que el público acepte lo que se le cuenta (docere). El fin supremo consiste en engendrar en el público el convencimiento (persuasio) de la veracidad de la narración mediante la

¹⁴ “Ahora seguidamente añadiré cómo debe configurarse la narración. Narración es la exposición de un hecho ocurrido, o aparentemente acaecido, útil para persuadir o, como la define Apolodoro, un discurso, que instruye al oyente sobre cuál es la cosa controvertida. La mayoría de los tratadistas, y muy especialmente los que pertenecen a la escuela de Isócrates, quieren que sea clara, breve y verosímil. Pues no hay diferencia alguna, si en lugar de ‘clara’ decimos transparente, en lugar de ‘verosímil’ probable o creíble” (*Inst. orat.*, IV, 2, 31).

verosimilitud (narratio verisimilis, probabilis) [...] Las otras dos virtudes (brevedad y claridad) son medios para lograr la verosimilitud tendente al fin último. La claridad (narratio dilucida, lucida, aperta) está ordenada a la comprensión (intelegere); sirve a la cognitio, que hay que engendrar en el público, del objeto de la narración. La brevedad apunta a diversos fines, y suele ponerse bien antes, bien después de la claridad (comprensibilidad)” (LAUSBERG 1975: § 295).

-Claridad (perspicuitas)

La narración tiene que ser abierta a la comprensión de todos. Cicerón la denomina *narratio aperta* (*De invent.*, I, 2, 28) y Quintiliano *aperta adque dilucida* (*Inst. Orat.*, IV, 2, 36). Para conseguir en la narración esa apertura hacia todos, de forma que sea comprensible, es necesario que interactúen los distintos niveles operativos: el inventivo, pues debe ser una narración con las ideas claras; el dispositivo, puesto que dichas ideas deben disponerse y encadenarse también con absoluta claridad; también el nivel elocutivo, ya que debe ser claro el lenguaje empleado, con palabras apropiadas, evitando lo rebuscado.

-Brevedad (brevitas)

Quintiliano considera que la narración debe dar comienzo en el lugar que conviene para informar al juez, no debe salirse del asunto y debe omitir todo lo superfluo (*Inst. orat.*, IV, 2, 40)¹⁵. Por tanto, esta debe ser concisa, aunque sin llegar a un exceso de brevedad, ya que la haría carecer de algunos elementos necesarios.

-Verosimilitud (veri similitudo)

Es la tercera de las virtudes narrativas. La necesidad de esta virtud la encontramos, como en el caso de las anteriores, en Cicerón y Quintiliano. Este último recoge la tradición ciceroniana.

Cicerón incluye en su obra una serie de principios necesarios para construir una narración verosímil (*De invent.*, I, 20, 21-29)¹⁶, aduciendo que todo lo que se narra en un discurso (hechos y personajes) debe parecer real, verosímil. Quintiliano, en la misma

¹⁵ “Breve ante todo será la narración, si comenzamos la exposición de los hechos a partir del punto que al juez concierne; en segundo lugar, si nada decimos que sea ajeno a la causa; también, en definitiva, si prescindimos de todo aquello cuya eliminación nada reste a la comprensión ni a la utilidad de nuestro caso” (*Inst. orat.*, IV, 2, 40).

¹⁶ “I. En la narración deben aparecer las características habituales de la vid real (mundo verosímil). II. Debe haber respeto al rango propio de los personajes (caracteres verosímiles). III. Una buena explicación de las causas de los acontecimientos. IV. Se debe indicar que hubo ocasión para cometer los hechos. V. Se debe mostrar que las circunstancias eran favorables, el tiempo suficiente y el lugar oportuno para realizar los hechos que se narran. VI. Los hechos han de ajustarse a la índole de los participantes, a la opinión pública y a los sentimientos de los oyentes”. (*De inventione*, I, 20, 21-29).

línea, alude a la relevancia de los hechos verosímiles en todo discurso, hasta tal punto que lo verdadero inverosímil es menos eficaz que lo falso verosímil:

“Y nadie considere merecedor de reproche que haya formulado yo el principio de que la narración, que está por entero a nuestro favor, debe ser verosímil, cuando es verdadera. Pues hay muchísimas cosas verdaderas, pero poco creíbles, como también falsas frecuentemente verosímiles, por lo que no hay que esforzarse menos para que el juez crea aquello, que decimos conforme a la verdad, que lo que nos inventamos” (Inst. orat., IV, 2, 34).

El concepto de verosimilitud está vinculado a la teoría mimética del arte, tal y como plantea Aristóteles en su Poética. De este modo, se establece una relación entre realidad y obra de arte mediante la verosimilitud, ya que es un mecanismo para crear ilusión de realidad. En este sentido, Aristóteles señala las diferencias existentes entre la historia y la poesía¹⁷: un historiador se ve obligado a contar todo lo acontecido (por extraño e inverosímil que sea). En cambio, en un texto ficcional ha de ser creíble (verosímil) lo que cuenta el autor, en cuanto a los hechos y en cuanto a las intervenciones de los personajes.

De hecho, la verosimilitud no sólo es un mecanismo textual, sino que corresponde a ámbitos extratextuales, contextuales y socioculturales. Ello nos conduce a tratar el concepto del decoro (*decus / πρεπον*) como elemento indispensable a tener en cuenta en la conformación del discurso. En la oratoria es necesario el decoro, lo que implica una adecuación al auditorio, a sus expectativas y al tema tratado. Permite así graduar los elementos con vistas a una mayor capacidad de persuasión. Por tanto, el orador debe mostrar coherencia en la narración de los hechos para que los oyentes creen en su relato, y debe hablar verosímilmente a las personas implicadas, es decir, utilizar palabras que resulten apropiadas a todas sus características.

Los manuales estudiados aluden a dicho concepto. C. Javier Morales lo desarrolla en el capítulo 2 (“Caracteres generales de un buen discurso”):

“De ella hablan sobradamente los clásicos antiguos (Aristóteles y Cicerón les dedican una atención primordial), con un nombre que tal vez no designa exactamente

¹⁷ “Que uno [el historiador] dice lo que ha sucedido, y el otro [el poeta], lo que podría suceder. Por eso también la poesía es más filosófica y elevada que la historia; pues la poesía dice más bien lo general, y la historia, lo particular. Es general a qué tipo de hombres les ocurre decir o hacer tales o cuales cosas verosímil y necesariamente, que es a lo que tiende la poesía, aunque luego ponga nombres a los personajes; y particular, qué hizo o qué le sucedió a Alcibíades” (Poética, 1451b, 4-11).

lo que yo voy a abordar aquí, pero que conviene traerá colación para evidenciar la primacía que desde antiguo se le ha prestado a este tema: el decoro. En efecto, el decoro, en sentido clásico, alude a la cualidad por la que todos los elementos del discurso (o de la obra teatral, pues Aristóteles lo desarrolla principalmente en su Poética) se adaptan a las exigencias del buen gusto [...] Para un determinado tipo de discursos y de oyentes el decoro exigirá usos distintos que para un discurso de otra naturaleza o pronunciado ante un público también diferente” (MORALES 2007: 42).

El autor señala cómo las circunstancias en que se celebra cada intervención oral en público influyen decisivamente en el modo de actuar del hablante. Todo ello supone tener en cuenta aspectos como las expectativas de los oyentes o su nivel de competencia sobre el tema. En este sentido, aduce que *“éste ha de ser muy sensible para captar la singularidad de cada situación en la que habla, pues de lo contrario se mostrará indecoroso, ya sea por pedantería, por agotamiento, por aburrimiento o por otros muchos efectos que pueden horrorizar al respetable auditorio” (MORALES 2007: 42).*

Por otra parte, el método *El arte de hablar* trata el decoro en el capítulo 14 (“Planteamiento pragmático de los recursos retóricos”):

“Pero hemos de advertir que, como hemos dicho anteriormente, el interés no se garantiza por los valores intrínsecos de un discurso sino por su conexión con las aspiraciones o con los temores más profundos, por la relación con las cuestiones y con los problemas más importantes que no necesariamente son siempre conscientes. El orador que pretenda que su discurso sea escuchado, comprendido y aceptado, tendrá que esforzarse por presentar los temas mostrando y destacando aquellos aspectos que están relacionados con los intereses concretos de los oyentes” (HERNÁNDEZ GUERRERO-GARCÍA TEJERA 2004: 170).

Malcolm Peel, en el capítulo dedicado al lunes, incide en la necesidad de analizar todas las circunstancias si queremos que nuestro discurso sea eficaz ante el auditorio. Así, propone estudiar el perfil del público: número de personas que asistirán al acto, nivel de conocimientos, averiguar si tienen opiniones claras y firmes sobre el tema a exponer, etc. Finalmente, presenta una lista de preguntas que permitirán al orador llevar a cabo el análisis del público:

“Cómo obtener un perfil del público:

-¿Cuántas personas se espera que asistan al acto?

-¿Por qué estarán allí?

-¿Qué nivel de conocimientos tendrán sobre el tema del que se va a hablar?

- ¿Tendrán prejuicios o ideas preconcebidas sobre el tema? ¿Pueden mostrarse particularmente bien dispuestas u hostiles hacia mi persona o hacia lo que quiero decir?
- ¿Asistirán por su cuenta, o representarán a otras personas?
- ¿Puede haber conflictos o tensiones dentro de la audiencia? De ser así, cuáles y entre qué personas?
- ¿Quiénes serán las figuras clave? (PEEL 2000: 12).

C. Javier Morales no dedica un apartado específico para desarrollar las tres virtudes propugnadas por los tratadistas clásicos, sobre todo debido al planteamiento divulgativo que tiene su método: “descargaré mi explicación de todos los pormenores teóricos que no sean estrictamente indispensables para el aprendizaje que aquí nos hemos propuesto”. (MORALES 2007: 60). No obstante, aunque afirma que no será profuso con la teoría, es evidente que se está basando en toda la preceptiva clásica. Es más, menciona a Aristóteles o Cicerón como introductores del concepto del decoro, sosteniendo que no seguirá dicha denominación en su método: “con un nombre que tal vez no designa exactamente lo que yo voy a abordar aquí, pero que conviene traerá colación”. Ahora bien, en el capítulo “Caracteres generales de un buen discurso” hace referencia a las virtudes narrativas de un modo más o menos explícito. Aquí propone una serie de elementos positivos a tener en cuenta (la barrera del miedo, el conocimiento de la materia, la adecuación a las circunstancias, la naturalidad, la simpatía, la brevedad y el entusiasmo). Así, la naturalidad incluye el concepto de claridad en la medida en que la precisión y sencillez del lenguaje contribuyen a suscitar una mayor empatía e interacción con el auditorio. La verosimilitud, como hemos indicado anteriormente, también se desarrolla en los conceptos de naturalidad, simpatía y adecuación a las circunstancias, dado que se convierten en *conditio sine qua non* para propiciar la aceptación creíble de los contenidos por parte del público.

Sí esboza la brevedad C. Javier Morales en el epígrafe final. Concibe esta cualidad como la necesidad de someter el discurso al tiempo estrictamente necesario. Asimismo, señala los efectos negativos de una mala disposición del tiempo, con lo que llegaría a abusar de la paciencia del público. Todo ello implica, por una parte, una adecuada selección del material y, por otra, la adecuación a las circunstancias:

“Para ser breves debemos tener claro qué es lo que queremos transmitir y, por tanto, qué sobraría en ese concreto discurso. La claridad y precisión de este objetivo nos obligarán a seleccionar, dentro del tema en cuestión, sólo aquellos aspectos e ideas que sean necesarios para cumplir nuestro propósito. Como normalmente sabremos más

de lo que debemos transmitir, se hace imprescindible ese proceso de selección y depuración de todos aquellos contenidos no pertinentes al caso. [...] El público concreto que nos escucha tendrá unas expectativas de duración del discurso. Si el hablante rebasa esas expectativas de duración-salvo en los casos excepcionales de genialidad-, los oyentes se sentirán a disgusto y, en el mejor de los casos, comentarán que 'ha sido demasiado largo' (MORALES 2007: 51)

J. A. Hernández Guerrero y M. C. García Tejera (*El arte de hablar. Manual de Retórica Práctica y de Oratoria Moderna*) contemplan las virtudes narrativas. Señalan las denominadas *cualidades del discurso oratorio*, que integran los postulados de Quintiliano (utilizan los términos latinos traducidos al castellano actual): la claridad, la precisión, la corrección, la concisión y la elegancia. Junto a estas, añaden los posibles vicios del discurso oratorio (ambigüedad, incorrección, oscuridad, prolijidad, etc.). La clasificación que establecen es la siguiente:

a) Claridad. Quintiliano dedica el capítulo 2 del libro VIII a la *perspicuitas* (claridad). En este caso desarrollan el concepto de claridad siguiendo los planteamientos clásicos y aludiendo no sólo a la necesidad de propiciar una claridad expositiva en la expresión de las ideas, sino que supone, además, un profuso conocimiento de las circunstancias de los oyentes concretos (factores geográficos, profesionales, sociales) Todo ello tiene como objetivo último la adaptación de las palabras, expresiones e imágenes al destinatario específico al que nos vamos a dirigir.

Atribuyen cualidades inherentes a la claridad, tales como la sencillez sintáctica, la simplicidad lógica, el orden en la exposición y la línea argumentativa trazada en el razonamiento, etc. Por ello, recursos como la enumeración o la gradación contribuyen a mejorar la comprensión y asimilación global de los contenidos.

b) La precisión. Este término remite a la *brevedad* manifestada por los autores clásicos. De hecho, como señalábamos anteriormente, en este manual se modifica la forma de nombrar las virtudes narrativas, pero la esencia del contenido es una imitación de los tratadistas clásicos. Quintiliano, siguiendo la línea de la *Rhetórica ad Herennium* y del *De oratore* de Cicerón, considera que la narración debe dar comienzo en el lugar que conviene para informar al juez, no debe salirse del asunto, debe omitir todo lo superfluo, todo aquello que no interesa para la mejor inteligencia y para la mayor utilidad de la causa (*Inst. orat.* IV, 2, 40).

Para potenciar la precisión (*brevedad*), J. A. Hernández Guerrero y M. C. García Tejera establecen una serie de procedimientos:

-La definición. Para informar con rigor, para explicar con claridad y para persuadir con eficacia, el orador ha de precisar el sentido en el que emplea las palabras.

-La definición etimológica. El valor original de un término puede constituir un primer dato y una pista orientadora para precisar el significado actual de una palabra.

-La distinción. Las matizaciones adecuadas también contribuyen a la precisión.

-La división. La división de los conceptos de manera coherente facilita la interpretación y la manipulación de la realidad, hace posible su explicación y comprensión, y ayuda al orador a persuadir los oyentes y a rebatir las propuestas del adversario.

-El análisis. Consiste en descomponer un objeto, un suceso o un discurso con el fin de identificar cada uno de sus elementos, definir sus relaciones mutuas y explicar su funcionamiento.

-La síntesis. Proceso inverso al análisis que consiste en la articulación coherente de las diversas partes.

-Los sinónimos. Son útiles para explicar nociones complejas, sobre todo cuando el orador se dirige a un público heterogéneo al que deberá traducir los conceptos a términos comprensibles para los diferentes oyentes.

c) La corrección. (El término procede del original *latinitas*). Se trata de una exigencia lingüística que abarca todos los ámbitos de la lengua: la concordancia morfológica, la dependencia sintáctica, la formación léxica y la compatibilidad semántica. Este apartado presentado en el manual es una matización de la virtud de la *claridad*, en la medida en que la corrección lingüística deviene en una mayor asimilación de los contenidos mediante estructuras simples, no rebuscadas y un lenguaje preciso.

d) La concisión. Se alude aquí a la brevedad antes mencionada como aspecto imprescindible en todo discurso eficaz. Así, *“la brevedad, incluso en los discursos interesantes y bellos, produce una impresión de agrado y de gratitud. Hasta las quejas por una disertación corta poseen un tono de alivio. En cualquier caso es preferible, antes que cansarlos, que los oyentes se queden con ganas de volver a escuchar al conferenciante”*. (HERNÁNDEZ GUERRERO-GARCÍA TEJERA 2004: 154).

C) Partes prescindibles del discurso.

Quintiliano, en los tres últimos capítulos del libro VI de su *Institución Oratoria*, habla de la *digresión*, la *proposición* y la *división* como elementos prescindibles en el discurso. Estas se situarían entre los pilares fundamentales del discurso, la narración y la argumentación.

-Digresión. Es un excursus. Es el tratamiento de un punto que se sale de la exposición natural. Resulta útil a la causa y dispone para la probatoria que vendrá después.

-Proposición. Se trata de un breve resumen de la causa. Suele estar situada delante de la argumentación, aunque puede aparecer en otros lugares (delante de cada prueba en particular).

-División. Es la tercera de las partes a las que se refiere Quintiliano (*partitio*). Se trata de una enumeración ordenada de todos los puntos de nuestra causa. Quintiliano y Cicerón advierten de los peligros que conlleva, ya que si olvidamos algún punto (como en todo esquema), se hace evidente y redundante en nuestro perjuicio. No obstante, puede transmitir la idea de que el orador lo tiene todo muy estudiado. Este elemento resulta útil para la memorización del discurso, razón por la que los métodos actuales para hablar bien en público proponen la elaboración de un esquema o guion con todos los puntos de nuestra intervención. En este sentido, C. Javier Morales plantea la posibilidad de escribir un esquema previo en el que se sintetizan las ideas principales y secundarias, con objeto de facilitar al orador la memorización de los puntos básicos. Ahora bien, cuando se enumeran todos los puntos se corre el riesgo de transmitir al público la sensación de que el orador lo tiene todo muy estudiado, y ello puede repercutir de forma negativa en nuestro discurso. Se trataría, en todo caso, de tener presente dicho esquema y de transmitir las ideas con naturalidad, pero sin hacer ver al auditorio que estamos siguiendo un modelo previo.

En suma, los manuales seleccionados para nuestro estudio no dedican un apartado específico a tales partes. Hemos de tener en cuenta que propugnan un método práctico y mencionar aspectos superfluos para la constitución del discurso redundaría en una pérdida de eficacia comunicativa con el lector, dado que este ha accedido a la lectura con el objetivo de obtener resultados positivos en la confección de un discurso, no para adquirir conocimientos científicos sobre la retórica clásica.

D) La demostración (argumentación)

Después de haber conseguido un público atento y dócil llega el momento de la argumentación. Es el núcleo principal del discurso. Hasta ahora hemos organizado los hechos, se han destacado algunos de ellos en nuestra narración de la causa, y con ello hemos ido preparando al auditorio para ver las cosas desde nuestra perspectiva. En este sentido, afirma Lausberg que “*la ‘argumentatio’ sirve para establecer la credibilidad del punto de vista que defendemos en la causa [...] La argumentatio es, pues, la parte nuclear y decisiva del discurso, y viene ya preparada por el exordium y por la narratio*” (LAUSBERG 1975: § 348).

Aquí hemos de aducir todas las pruebas con las que contamos para demostrar nuestra posición ante la causa que nos ocupa (*probatio* o *confirmatio*). Asimismo, tendremos que refutar las posiciones adversas (*confutatio* o *reprehensio*).

La importancia de la argumentación queda plasmada en la obra de J.A. Hernández Guerrero y M. Carmen García Tejera. En el *El arte de hablar. Manual de Retórica Práctica y de Oratoria Moderna* se aporta una perspectiva teórica bastante exhaustiva y algo confusa desde el punto de vista terminológico. Es evidente que este manual está destinado a lectores más especializados y no incide, como los otros dos, en la aplicación práctica de la retórica. Definen la argumentación como “*la formulación oral de un raciocinio*” y, posteriormente, aducen varios modelos de argumentación:

“-*Silogismo. Consiste en la extracción de una conclusión tras la comparación de dos o más afirmaciones o juicios (premisas).*

-*Entimema. Es un silogismo abreviado en el que se suprime una de las premisas que se sobreentiende fácilmente.*

-*Epiquerema. Es un silogismo en el que se añade una razón explicativa a una o a las dos premisas.*

-*Polisilogismo. Cadena de silogismos en la que las conclusiones de los anteriores sirven de premisas a los posteriores.*

-*Sorites. Sucesión gradual de proposiciones con una sola conclusión o, en otras palabras, un polisilogismo en el que faltan las conclusiones intermedias.*

-*Dilema. Argumentación en la que se proponen dos miembros de forma disyuntiva y los dos sirven para rebatir la tesis del adversario.*

-*Demostración. Argumentación por la cual se deduce una conclusión cierta de premisas ciertas y evidentes*” (HERNÁNDEZ GUERRERO-GARCÍA TEJERA 2004: 188-189).

Todos estos modelos han sido sistematizados por los tratadistas clásicos. El tipo de argumentación desarrollado con mayor profusión es el último, la demostración. Así, según la forma de extraer la conclusión, los autores recogen dos clases de demostraciones (directas e indirectas). Las primeras muestran cómo las afirmaciones que se hacen de un sujeto le son adecuadas, puesto que responden a sus cualidades o a sus propiedades reales. La demostración indirecta es la refutación (sobre esta volveremos más adelante). Consiste en mostrar que, si se acepta la tesis contraria, se llegaría al absurdo.

C. Javier Morales (*Guía para hablar en público*), en el apartado dedicado a la *inventio*, hace referencia a los tipos de ideas (*expositivas, argumentativas y emotivas*) y alude, de forma sutil, a las características de la argumentación y a los elementos que le pueden servir de apoyo (*citas, ejemplos y anécdotas*). Con respecto a la argumentación, señala que “*las ideas argumentativas son todas las razones que sirven para demostrar la veracidad o la validez práctica de una tesis*”. Para corroborar el concepto con un caso práctico plantea un ejemplo ilustrativo, lo que le confiere una mayor claridad expositiva frente al manual de J.A. Hernández Guerrero:

“*Si la tesis consiste en que ‘El progreso indefinido e irreversible no es un progreso automático y seguro’, puedo aducir argumentos que lo justifiquen: ‘La razón humana no siempre puede solucionar de inmediato todos los problemas que obstaculizan el progreso’, ‘La libertad humana puede deshacer los proyectos de progreso’, etc.*” (MORALES 2007: 85)

El tratamiento que da el autor a los elementos de apoyo a la argumentación (citas, ejemplos y anécdotas) lo analizaremos posteriormente en el apartado de las pruebas lógicas.

Por otra parte, el método *Aprenda a hablar en público en una semana*, de Malcolm Peel, adolece de una ausencia casi total en el ámbito de la argumentación. Indicábamos que propugna un modelo práctico centrado en la preparación del discurso y, sobre todo, en la pronunciación del mismo (*actio*). Ante ello, las referencias a los elementos de apoyo, los factores del entorno que afectan al orador, los mecanismos para memorizar el discurso, así como todos los elementos no verbales, constituyen la mayor parte de la obra. Por tanto, el lector pierde un componente básico en la conformación de todo discurso: la organización de los argumentos y el empleo de elementos auxiliares (citas, ejemplos, anécdotas); aspectos que, sin duda, son decisivos para obtener el máximo rendimiento persuasivo. La única referencia explícita a la argumentación la

expone cuando alude a los tipos de estructura (*dispositio*) consustanciales a una buena presentación oral, indicando que “*una argumentación lógica resultará adecuada como estructura si estamos exponiendo un caso ante un tribunal, hablando en un debate formal o tratando de convencer a cierta audiencia de que nuestras opiniones son las correctas. En otras situaciones, es más probable que resulten más efectivas otras estructuras*” (PEEL 2000: 29).

En todo caso, el estudio más profuso de la argumentación lo hallamos en la obra de J.A. Hernández Guerrero y M. Carmen García Tejera. Esta sigue de forma más exhaustiva los postulados de la retórica clásica, aunque ello implica, inexorablemente, una mayor complejidad desde el punto de vista comunicativo y, en consecuencia, se aleja del principal objetivo de los manuales actuales del tipo ‘hablar bien en público’: transmitir al lector (generalmente no especializado) las destrezas necesarias para que afronte con éxito intervenciones orales ante un auditorio variado.

D.1 LUGARES COMUNES

A la hora de enfrentarse a un caso determinado, el orador sólo tendrá que considerar aquellos elementos de la probatoria discursiva que sean pertinentes para ese caso concreto. No obstante, existen una serie de *lugares comunes* útiles para todo tipo de discurso retórico. Aristóteles los señala en los tres primeros libros de su *Retórica*. Asigna lugares comunes a los tres géneros oratorios (*Retórica*, II, 1391b6 ss.)¹⁸. Junto a estos, señala los *lugares específicos*, es decir, los conocimientos peculiares de un determinado ámbito científico, filosófico, artístico o literario.

La tópica común, más accesible y recomendable, se reduce a una serie de oposiciones que, aunque pueden parecer simples y evidentes, resultan herramientas prácticas para el análisis de los objetos o de los comportamientos como, por ejemplo, lo posible y lo imposible, lo existente y lo inexistente, lo grande y lo pequeño, lo fácil y lo difícil, lo importante y lo insignificante, lo urgente y lo aplazable, lo alto y lo bajo, lo

¹⁸ “Por otra parte, puesto que para cada género de discurso había un fin distinto y para todos ellos han sido definidas las opiniones y enunciados de donde [los oradores] obtienen sus pruebas por persuasión, tanto en los discursos deliberativos y epidícticos, como en las controversias forenses, y puesto que además hemos establecido ya también a partir de qué procedimientos es posible hacer que los discursos expresen el talante, nos queda por tratar de los lugares comunes [a todos los discursos]. Porque, en efecto, a todos [los oradores] les es forzoso servirse en sus discursos de lo ‘posible’ y lo ‘imposible’. [...] Entre los lugares comunes, con todo, el de amplificar es el más apropiado a los discursos epidícticos, como ya se ha dicho; el de remitir a los hechos lo es a los discursos judiciales, pues el acto de juzgar [versa] sobre ellos; y el de lo posible y lo futuro, a los discursos deliberativos” (*Retórica*, II, 1391b6 ss.).

bello y lo feo, lo verdadero y lo falso, etc. Reciben la denominación de comunes por una doble razón: porque pertenecen al conocimiento común o general de todos los hombres, aunque no sean expertos en ninguna ciencia, y porque son comunes a los tres géneros retóricos clásicos: el deliberativo, el epidíctico y el judicial.

A continuación señalaremos los lugares desarrollados por los tratados clásicos y su correspondencia en los manuales actuales, si bien hemos de tener presente que, dada la finalidad práctica de estos métodos, se suele prescindir de una clasificación prolija de los distintos tópicos y se apuesta por el desarrollo de los procedimientos más habituales en la práctica discursiva.

1. Tópica mayor.

-Tópica mayor I: lo posible y lo imposible.

En este caso hay que preguntarse si existe la causa. Después, en el caso de ser positiva la respuesta, nos pondremos a definirla y a considerar sus peculiaridades. Se habla de posibilidad en general con más facilidad que de posibilidad en particular.

-Tópica mayor II. Probatoria sobre los hechos.

La base de todo discurso se encuentra en la conexión entre hechos. La ordenación significativa de los hechos le confiere coherencia y eficacia persuasiva a cualquier discurso retórico.

Quintiliano habla de *probatoria extrínseca* cuando las pruebas se sustentan sobre acontecimientos que se muestran evidentes por sí mismos (rumores, lo que dice la fama sobre una determinada persona, etc).

La *probatoria intrínseca* establece como pruebas aportadas los indicios, los ejemplos, máximas y los argumentos. Siempre se refiere a cosas o personas, a lugares o circunstancias relacionadas con cosas o personas.

Los actuales ‘tratados’ de retórica no eluden estos elementos, aunque los organizan de formas diferentes de acuerdo con sus objetivos y estructura. El tratamiento de la *probatoria intrínseca*, por ejemplo, es desarrollado en los métodos en el estudio de los elementos auxiliares del discurso (citas y ejemplos). Volveremos sobre ello al analizar las pruebas lógicas.

-Tópica mayor III. La magnitud.

Se basa en la amplificación y la disminución. Así, según sea nuestra perspectiva, según nuestro entendimiento de la causa, intensificaremos o aminoraremos la importancia de los hechos implicados. Cuando se quiere vender un producto, cuando

queremos que nuestros espectadores se sientan atraídos por lo que les ofrecemos, hay que hacer uso de la amplificación.

Con ello se consigue dejar en evidencia las intenciones de los otros o resaltar las nuestras. Es más, los propios argumentos se pueden concebir como recursos amplificatorios. En este sentido, Quintiliano le confiere a la amplificación y a la atenuación una gran relevancia, hasta tal punto que atribuye a estas todo el poder del orador: “*Pero la fuerza toda del orador consiste en saber aumentar y disminuir*” (*Inst. orat.* VIII 3, 89).

Los principales modos de amplificación en el ámbito de la *elocutio* son:

- Por incremento.
- Por comparación.
- Por raciocinación, amplificación indirecta por medio de las circunstancias.
- Por amontonamiento (acumulación de sinónimos).

Los manuales estudiados aluden a este tópico en el apartado dedicado a la *elocutio*, ya que está vinculado a ciertos recursos retóricos muy empleados en la argumentación. En *El arte de hablar. Manual de Retórica Práctica y de Oratoria Moderna*, la amplificación como procedimiento retórico no aparece expresa como tópico de la magnitud, aunque el concepto se identifica con la hipérbole. En el capítulo 15 (“Los recursos oratorios”) los autores aducen los efectos que produce la exageración de determinados rasgos en el discurso: “*la hipérbole es un procedimiento retórico de notable fuerza decorativa, expresiva y didáctica. Exagerando un aspecto, subrayando un rasgo, intensificando un color, enfatizando un sonido, llamamos la atención de los oyentes y ponemos de manifiesto la importancia de un asunto, la gravedad de un problema o la singularidad de un comportamiento*” (HERNÁNDEZ GUERRERO-GARCÍA TEJERA 2004: 183).

Asimismo, la otra variable del tópico de la magnitud que propugnaba Aristóteles, la disminución, es tratada por Hernández Guerrero y García Tejera como *simplificación*. Con ello, el orador atenúa o mitiga determinados elementos, con el fin de orientar la atención del oyente en función de su interés persuasivo.

Lausberg señala cómo la amplificación afecta a diferentes niveles constructivos del discurso: “*Al servicio de la amplificatio se hallan res et verba, por tanto, los medios y recursos de la inventio y de la elocutio*” (LAUSBERG 1975: § 259). Ello justifica nuestra unión de las operaciones *inventio* y *elocutio*, puesto que, como indicábamos al comienzo de nuestro trabajo, *res* y *verba* convergen de forma sistemática en el discurso.

De ahí que los mecanismos de la amplificación y disminución se reiteren en la parte correspondiente a los recursos retóricos (*elocutio*). De tal modo, se establece una amplia interrelación entre todos los niveles discursivos, construyendo así un núcleo significativo unitario que deviene en la conformación global del texto discursivo. En este sentido, los propios argumentos se pueden utilizar como recursos amplificatorios. Así, Quintiliano trata estos procedimientos en diferentes partes de su obra: en lo que respecta al fondo, a la *res*, los analiza en la *inventio* y en la *ratio* (*dispositio*), pero igualmente hace una consideración profusa en la *elocutio*, cuando entra en el ámbito de los *verba*.

2. Las pruebas lógicas.

Son exclusivas de cada discurso (particulares, propias y exclusivas). También existen pruebas por persuasión comunes a todos los discursos. Dentro de las pruebas lógicas generales, Aristóteles distingue dos tipos:

-Ejemplos (aseveración de lo particular).

Se trata de realizaciones concretas que nos llevan a los principios generales. La semejanza es la base de los ejemplos apropiados a la causa, por lo que Quintiliano esboza tres grados de semejanza: ejemplo propiamente dicho, cuando la similitud entre el ejemplo y la causa es total; ejemplo disímil, cuando se da similitud parcial entre causa y ejemplo; y ejemplo contrario, ya que los elementos contrarios pueden servir para ejemplificar (*Inst.Orat.* V, II, 6-13).

Los tratados clásicos aluden a dos especies de ejemplos: de hechos sucedidos o de hechos inventados (Aristóteles, *Retórica*, II, 1393a 26-32)¹⁹. Cuando nos referimos a ejemplos inventados se pueden hacer parábolas o fábulas. Esta última se puede aplicar de dos formas en el discurso: narrándola en forma abreviada, sin dar lugar a que los protagonistas hablen y reproduciendo los pensamientos en estilo indirecto; o en forma extensa. Las fábulas son más apropiadas para los discursos políticos. En este caso, el orador tiene que establecer la semejanza entre la causa tratada y la fábula que creamos. En cuanto a los ejemplos a base de hechos reales, son más útiles para la deliberación, ya que lo que está por acontecer suele ser similar a lo ya acontecido.

¹⁹ “Así, pues, hablaremos en primer lugar del ejemplo, dado que es semejante a la inducción y la inducción es un principio. Por su parte, hay dos especies de ejemplos: una especie consiste en referir un hecho que ha sucedido antes y, la otra, en inventarlo uno mismo. En este último caso hay, por un lado, la parábola y, por otro, las fábulas, tales como, por ejemplo, las de Esopo y las líbicas” (*Retórica*, II, 1393a 26-32).

D. Pujante, siguiendo la tradición aristotélica y la aportación de Perelman, distingue entre ejemplos ilustrativos (no son prueba definitiva) y ejemplos-prueba, (constituyen verdaderas pruebas). E incluso afirma que las construcciones con ejemplos ilustrativos proliferan en la publicidad, ya que se evita dar la sensación de estar ofreciendo un discurso (nunca un producto aparece como obligatorio e ineludible):

“Podríamos, uniendo la tradición aristotélica y la aportación de Perelman-Olbrechts, hablar de ejemplos ilustrativos, que no son prueba definitiva, y de ejemplos-prueba, es decir ejemplos que sí constituyen verdaderas pruebas [...] Las construcciones de este tipo también las tenemos en los anuncios publicitarios televisivos, que en muchas ocasiones están contruidos con una regla inicial a la que sigue un ejemplo ilustrativo” (PUJANTE 2003: 136-137).

Los manuales que estamos analizando hacen referencia explícita, en mayor o menor medida, a la necesaria imbricación de elementos auxiliares en el discurso, con el fin de propiciar una mayor comprensión y eficacia persuasiva del mismo. No aparecen bajo la denominación de pruebas lógicas, aunque se integran como elementos esenciales en alguna de las operaciones retóricas. C. Javier Morales (*Guía para hablar en público*), en el apartado dedicado a la *inventio*, propone el empleo de ejemplos, citas de autoridad y anécdotas como aspecto indispensable para que el contenido *“penetre con mayor eficacia en el intelecto y en la sensibilidad de los oyentes”* (MORALES 2007: 88). Ante ello, afirma que todo discurso deberá apoyarse en unos cuantos ejemplos que corroboren cómo la verdad que procuramos inculcar se verifica en casos incontrovertibles y elocuentes. Asimismo, plantea la necesidad de escoger historias verdaderas y adecuadas a la idea que queremos transmitir, así como la eficacia de los modelos narrativos (ejemplos) cuando nuestra argumentación trata de cuestiones abstractas:

“Los ejemplos, además de distender nuestra exposición y permitir al público que relaje su esfuerzo de atención, convencen con suma eficacia no sólo por tratarse de casos verídicos que corroboran nuestros asertos, sino porque exigen, de un modo u otro, contar una historia. El ejemplo posee un carácter esencialmente narrativo, como nuestra propia vida, donde todos los acontecimientos también se desarrollan según un antes y un después. Nada más humano, por tanto; máxime cuando nuestro tema de disertación es una cuestión abstracta y aparentemente intemporal [...] Lo importante en nuestro caso, sobre todo si se pronuncia un discurso de cierto rigor científico y se

busca un ejemplo de carácter probatorio, es que tales historias sean verdaderas” (MORALES 2007: 92).

Por otra parte, en el capítulo 15 (“Los recursos oratorios”), Hernández Guerrero y García Tejera destacan la relevancia del ejemplo como *“elemento fundamental y procedimiento eficaz en los discursos oratorios”* e indican sus funciones: *“ilustra la teoría, sensibiliza las ideas, atrae la atención de los oyentes y facilita su adhesión”* (HERNÁNDEZ GUERRERO-GARCÍA TEJERA 2004: 184).

En la misma línea discursiva del ejemplo se encuentra la anécdota. En la *Guía para hablar en público* se integra como elemento auxiliar, puesto que tiene la finalidad de captar la atención de los oyentes mediante la exposición de un caso particular. Se trata de una historia más o menos breve cuyo objetivo no es probar con un caso real la verdad o la conveniencia de llevar a la práctica nuestras ideas. Por ello, su uso permite la distracción del público al disminuir la densidad del contenido principal y apelar directamente a las emociones. De hecho, C. Javier Morales les confiere una función semejante a la del ejemplo:

“La anécdota es aquella historia breve y real (aunque basta con que simplemente sea verosímil, creíble, pues no viene a demostrar nada) que guarda una cierta relación con algo de lo que he expresado o voy a expresar en mi discurso. Su función, además de distender mi disertación y contribuir al descanso intelectual del público con una historia más o menos divertida o emocionante, es la de captar la voluntad del público por la vía del afecto, no de las ideas” (MORALES 2007: 93).

En todo caso, se constata una mayor simplicidad en el desarrollo de las pruebas lógicas frente al tratamiento esbozado por la retórica clásica. En este sentido, los dos manuales que aluden a los ejemplos (descartamos el de Malcolm Peel por estar enfocado, principalmente, a la puesta en práctica del discurso *-actio-* no a su elaboración) realizan una síntesis del concepto y no remiten a los grados de semejanza esbozados en la obra de Quintiliano (*ejemplo propiamente dicho, ejemplo disímil, ejemplo contrario*) ni a las dos especies propugnadas por Aristóteles (*ejemplos de hechos sucedidos, ejemplos de hechos inventados*). Es evidente, tal y como hemos comentado en más de una ocasión, el carácter práctico y el público no especializado al que van dirigidos estos métodos.

-Máximas (aseveración de lo universal).

Tienen un carácter muy general y una amplia aplicación. Resulta muy eficaz su autoridad por ser una afirmación comúnmente aceptada, tanto por el orador como por los oyentes. Características:

-Una aseveración o afirmación general (ampliamente aplicable)

-Deber ser pertinente.

-Ejerce sobre el auditorio la autoridad de la sabiduría común (aceptada).

Hay dos tipos de máximas según la tradición aristotélica:

a) Con epílogo. Suelen ser paradójicas o controvertidas y necesitan una explicación. Dentro de estas están las que son parte de un entimema (Ej: *ningún hombre que sea de natural sensato/debe instruir a sus hijos en demasiada ciencia*) y las que son un entimema en sí (Ej: *Ira inmortal no alimentes, tú que eres mortal*).

b) Sin epílogo. Son las que son conocidas por todos y no necesitan explicación. (Ej: *para el hombre lo mejor es la salud*).

El empleo de máximas se debe adecuar al tipo de auditorio. Así, puede ser apropiado en personas mayores, que muestran con ello su sabiduría, su gran experiencia de la vida. En cambio, puede resultar pedantesco en boca de un joven. En todo caso, resulta útil porque aproxima al auditorio al ponerlo en contacto con una sabiduría común.

La retórica clásica identifica las máximas con afirmaciones o aseveraciones generales. Se trataría, en este caso, de proverbios o sentencias que ejercen sobre el auditorio la autoridad de la sabiduría comúnmente aceptada. Es más, debido a ese carácter genérico, tales afirmaciones poseen una amplia aplicación y se utilizan en presente. Ya aducía Perelman su importancia y la permanente actualidad de las mismas: *“El presente es el tiempo de la máxima, de la sentencia, es decir, de lo que se considera que está en actualidad permanente”* (PERELMAN-OLBRECHTS 1989: 257).

C. Javier Morales utiliza el término *cita* para referirse a las máximas. No obstante, hay alguna divergencia conceptual entre la *máxima* o *sentencia* y la *cita*, ya que esta última se emplea con la misma finalidad discursiva (argumento de autoridad), aunque se identifica con un autor conocido: *“las citas son, como sabemos, los fragmentos del discurso (oral o escrito) de otras personas que revisten una gran autoridad para los oyentes, bien porque son especialistas de reconocido prestigio en el tema que acometo, bien porque poseen una gran autoridad moral (aunque nunca se*

hayan dedicado al estudio de mi tema) o bien porque han alcanzado altas cotas de genialidad en el mundo del pensamiento o de las artes” (MORALES 2007: 88).

En relación con ello, postula diversas consideraciones sobre el empleo de las citas en el discurso:

-Se deben utilizar sólo aquellas que sean aceptadas y conocidas por el público.

-Si una cita es muy interesante y el autor no es conocido, lo más aconsejable es rechazar el uso de dicha cita. No obstante, si el orador la considera imprescindible como apoyo para defender sus ideas, debería explicar por qué merece su respeto esa cita concreta o incluso por qué ese autor es digno de credibilidad.

-Señala dos tipos de citas: *de rigor* y *de apoyo*. Las primeras son aquellas que se imponen inexcusablemente al afrontar una cuestión ya tratada por un especialista. En ese caso el hecho de no citarlo puede resultar una apropiación indebida y un fraude para el público. Las citas de apoyo son todas las demás, esto es, aquellas no impuestas de forma obligada por el tema. Su empleo debe ser reducido y se han de emplear como recurso optativo.

-No se debe olvidar que es un elemento auxiliar y abusar de estas (especialmente de las citas de apoyo) podría implicar efectos negativos en la consecución de nuestro objetivo. De ahí que critique el autor la excesiva prolijidad de la retórica clásica en el ámbito de las citas, por lo que propugna un empleo dosificado y coherente con el tema a tratar:

“En la oratoria tradicional, que tan desprestigiada se encuentra por sus muchos abusos, uno de los despropósitos era precisamente el de cocinar un cóctel de citas que se ofrecían al público como un suculento manjar, cuando en realidad les dejaba más ayunos y hambrientos de un mensaje consistente. Hoy resulta absolutamente ridículo pretender deslumbrar al público con aires de erudición y de exquisita cultura sirviéndose de las citas más variadas. Los famosos diccionarios de citas contribuyeron a la difusión de esa cultura de medio pelo. Si alguna vez se usan, ha de hacerse con extremad medida y dando siempre la impresión de que esa cita no se ha tomado de ningún diccionario, sino que se aduce como fruto del conocimiento directo de ese autor y de su obra” (MORALES 2007: 91).

Hernández Guerrero y García Tejera mencionan el argumento de autoridad como recurso retórico (capítulo 15) de forma breve y sistematizada. Señalan la importancia que adquiere en este caso el prestigio personal (ético, científico o profesional) del autor de la cita. Por tanto, siguiendo los preceptos instaurados por los

tratados clásicos, vinculan la fuerza de dicho argumento al reconocimiento que los oyentes posean del personaje referido.

3. Tópica menor.

Se trata de los lugares comunes de los entimemas. Según la tradición aristotélica, los entimemas son silogismos encubiertos, ya que todos contienen implícitamente sus premisas y su conclusión. Perelman, en su *Tratado de la argumentación*, señala que “*lo que nos interesa es el aspecto por el cual todos los auditorios tienden a tener en cuenta ciertos lugares, que agruparemos bajo algunos títulos muy generales: lugares de la cantidad, la cualidad, el orden, lo existente, la esencia, la persona*” (PERELMAN-OLBRECHTS 1989: 147). De acuerdo con tal planteamiento, establece la siguiente clasificación:

-Lugares de la cantidad. Son los lugares comunes que afirman que algo vale más que otra cosa por razones cuantitativas. Está relacionado con el sentido común y la opinión de las mayorías. Perelman, entre los lugares de la cantidad, considera variables como la preferencia dada a lo probable sobre lo improbable, a lo fácil sobre lo difícil, lo habitual, lo normal, etc.

-Lugares de la cualidad. En estos se cuestiona la eficacia del número. Son lugares propios de las minorías, oponiéndose a los anteriores.

-Lugares del orden. Afirman la superioridad de lo anterior sobre lo posterior. Las causas preceden a los efectos. Las leyes o principios están por encima de los hechos.

-Lugares de lo existente. Confirman la superioridad de lo que existe, de lo que es actual, de lo que es real, sobre lo posible, lo eventual o imposible. En este sentido, manifiestan la ventaja de lo que existe frente a lo que es sólo proyecto.

-Lugares de la esencia. Conceden un valor superior a los individuos en calidad de ser los mejores representantes de unas características.

-Lugares derivados del valor de la persona. Vinculados a la dignidad, al mérito y a la autonomía. Lo que hacemos por nuestro propio esfuerzo es más deseable que aquello que obtenemos con ayuda.

El estudio de la tópica menor ha sido ampliamente desarrollado por los tratadistas clásicos. Aristóteles hace una prolija enumeración de los lugares menores en el libro II de su *Retórica* (capítulo 23). Los divide en *tópoi* lógico-metafísicos (tópico de los contrarios, tópico de la semejanza/desemejanza, tópico de la causalidad,...), *tópoi* gramaticales (tópico de las flexiones gramaticales, tópico de las relaciones recíprocas,

tópico del uso recto de los términos,...), etc. Cicerón, por otra parte, distingue entre lugares inherentes al asunto (intrínsecos) y lugares extrínsecos.

Quintiliano, en el libro V (capítulo 10)²⁰, nos ofrece el conjunto de lugares que pasará a épocas posteriores y que persistirá con más o menos variaciones. Distingue entre:

1. Argumentos respecto a las personas: (*Inst. orat.* V 10 24-30)

-Linaje o familia (genus): parecido físico y caracteriológico familiar.

-Nación: las costumbres de cada etnia.

-Patria: hábito adquirido a unas leyes determinadas ciudadanas.

-Sexo: comportamiento propio de cada sexo.

-Edad: comportamiento propio de cada edad.

-Educación y enseñanza: la importancia del tipo de educación.

-Aspecto físico: influencia en el comportamiento.

-Fortuna: distinta actuación de ricos y pobres.

-Condición social: la importancia del status.

-Índole: el carácter de cada persona.

-Estudios o profesiones: influencia de la dedicación.

2. Argumentos respecto a las cosas. (*Inst. orat.* V 10 32)

Parte de preguntas como ¿Por qué se hizo algo?, ¿dónde se hizo?, ¿cuándo se hizo?, ¿de qué modo se hizo?, ¿con qué medios se hizo?

Posteriormente nos comenta que los motivos de hacer alguna cosa son: por conseguir algún bien, por aumentarle, por conservarle, para hacer uso de él, por huir de algún mal, cambiarlo por otro menor, etc.

Ahora bien, se constatan algunas divergencias terminológicas entre tales concepciones del lugar. David Pujante realiza una aclaración al respecto e indica que hay un relevante desplazamiento en el modo de entender el tópico:

“Sin embargo, tal y como hemos visto en Quintiliano, se habla de lugares de los que salen los argumentos que nada tienen que ver con la inicial concepción aristotélica de esquema. Para Quintiliano, los lugares son sedes de los argumentos (Inst. orat. V,

²⁰ “Así pues, los argumentos se han de obtener en primer lugar a partir de la persona, ya que, como he dicho (cap. 8,4), pongo como fundamento una división para considerar todos los casos en dos apartados: cosas y personas, a las que pertenecen las circunstancias de causa, tiempo, lugar, ocasión, instrumento, modo y cosas similares. Ahora bien, no es preciso desarrollar aquí todo lo que puede acaecer respecto a las personas, como ha hecho la gran mayoría de los autores de Retórica, sino de dónde hay que tomar los argumentos” (*Inst. orat.*, V, 10, 23).

10,20). *Son los lugares de residencia de los argumentos. Ya no estamos ante el concepto de plantilla o estructura del argumento*” (PUJANTE 2003: 159).

Así, los lugares aristotélicos son esquemas argumentales: este los concibe como plantillas generales sobre las que se pueden construir todos los argumentos. En cambio, Quintiliano y Cicerón postulan un punto de vista con ciertas variaciones frente al planteamiento aristotélico, dado que consideran el lugar como sede de los argumentos, y no como plantilla o modelo a seguir para elaborarlos.

La alusión a los lugares comunes tan sólo se refleja en el manual *El arte de hablar*, de J. A. Hernández y M^a del Carmen García. Parece lógico que los métodos con un enfoque más práctico (Malcolm Peel y C. J. Morales) eviten aportar una clasificación prolija de los distintos tópicos, aunque es evidente que el conocimiento de los mismos redundaría en un mayor dominio de la técnica retórica.

En el capítulo 10 (“El contenido del discurso: la *inventio*”) los autores inciden en la importancia de estos como “*repertorios de conceptos, colecciones de ideas que funcionan como archivos de temas fundamentales o como herramientas, al servicio de la inventio del orador*” (HERNÁNDEZ GUERRERO-GARCÍA TEJERA 2004: 97). Por tanto, le otorgan a los tópicos comunes gran utilidad al facilitar al orador la búsqueda de elementos de apoyo que corroboren los argumentos esgrimidos en el discurso. En la clasificación distinguen entre *tópicos comunes*, identificables con los *tópoi* de la retórica clásica, y tópicos específicos de las ciencias humanas, que constituyen ámbitos concretos del conocimiento y son útiles para los especialistas en las distintas materias.

La tipología esbozada en el manual remite a los modelos propuestos por Quintiliano y Aristóteles (más prácticos que el de Cicerón). La primera clasificación (tópicos comunes) se basa en Quintiliano, ya que divide los lugares según su aplicación a personas u objetos. No obstante, se evita un desarrollo exhaustivo de los mismos y se plasman de forma esquemática:

a) Las personas:

-Retrato anatómico (cuerpo, rostro, mirada, movimientos, gestos, expresiones), elegancia, afectación, belleza,...

-Perfil psicológico, talante, temperamento, control emotivo, equilibrio, expresividad,...

-Calidad humana, cordialidad, espontaneidad, fortaleza, generosidad, prudencia, sencillez,...

-Actitud ética, bondad, honestidad, integridad, fidelidad,...

-Opción política (izquierda, derecha, centro).

-Creencia religiosa (fe, oración, creyente, agnóstico).

-Nivel cultural (intelectual, sabio, maestro, profesor).

-Capacidad intelectual (lucidez, agudeza, capacidad de análisis o síntesis).

-Sensibilidad y gustos estéticos (poeta, escritor, pintor, músico).

-Profesión y tareas (profesor, médico, carpintero, mecánico).

-Aficiones deportivas y lúdicas (fútbol, baile, alpinismo).

b) Los seres vivientes.

-Las plantas (especies, funciones y utilidades).

-Los animales (especies, funciones y utilidades).

-Los objetos (origen, materia, utilidad, valor)

c) Narración de actividades (el comienzo, el origen, el desarrollo, el progreso, el retroceso, la meta, el final, las pausas, los ritmos, el sentido y la dirección).

d) Las ideas y las teorías (la existencia, la vida, la muerte, el tiempo, el espacio, el conocimiento, la verdad, la certeza, el error, la falsedad, los sentimientos, el amor, el odio, la alegría, la tristeza, el bienestar,...)

Junto a ello, los autores exponen un amplio compendio de posibles tópicos específicos de las ciencias humanas (el juicio crítico, el juicio ético, el juicio estético, el juicio político, el juicio religioso, el juicio económico, el juicio psicológico, el juicio cultural, el juicio jurídico y el juicio sociológico). En este caso es significativa la influencia de Aristóteles, dado que en el apartado “Tópicos” de su *Retórica* distingue entre lugares comunes y específicos, indicando que estos últimos son adecuados para temas determinados o para un género particular:

“Por lo tanto, como es manifiesto que todos [los oradores] hacen así sus demostraciones –ya sea que sus silogismos sean más exactos o más relajados, puesto que no argumentan partiendo de la totalidad de los supuestos, sino de los que son pertinentes a cada caso particular- y como también está claro que, sobre la base del discurso, es imposible hacer de otra manera la demostración, resulta entonces evidente que, lo mismo que en los Tópicos, es necesario, ante todo, disponer sobre cada materia

particular de lugares escogidos acerca de las cosas que son posibles y más oportunas”
 (Retórica, II, 1396b).

Lugares comunes	Lugares formales, esquemas lógicos abstractos	Aptos para cualquier tema
Lugares específicos	Reservorio de argumentos: retoman creencias y valores, basados en ideas comunes, se relacionan con la doxa.	Aptos para temas determinados o un género particular

Como se puede ver, se encuentran, por un lado, los lugares comunes, considerados por la teoría aristotélica como formas vacías que son “comunes” justamente por el hecho de ser aptos para tratar cualquier tema y, por otra parte, los lugares específicos o especiales, es decir, lugares referidos a temas determinados y considerados como verdades particulares aceptadas. Estos últimos se vinculan con la práctica de disciplinas específicas en la medida en que tienen en cuenta la especialidad del contenido, el género o temas particulares. El adecuado conocimiento de los lugares específicos y su uso correcto constituyen la tarea de los especialistas de las diferentes disciplinas particulares.

J. A. Hernández y M^a del Carmen García desarrollan en cada tópico específico principios y desviaciones, así como un vocabulario mínimo de gran utilidad para el orador. Tomamos como ejemplo el *juicio estético*:

“-El juicio estético interpreta y valora las obras artísticas de acuerdo con los modelos, con las pautas y con los gustos acreditados a lo largo de la tradición y vigentes en cada sociedad.

-El fundamento de estos juicios estéticos son los conceptos de belleza y el de arte, aplicados a las diferentes manifestaciones.

-El conjunto de principios, de criterios y de pautas constituye la disciplina denominada Estética.

-La eficacia de las pautas –tanto en la creación como en la crítica y en la contemplación- depende del grado en el que influyen en el juicio estético.

-Formular un juicio estético es afirmar y demostrar que una obra es o no es bella: es identificar las razones por las que una creación produce goce estético.

Principios estéticos:

1. *La belleza es una cualidad de los seres naturales o artificiales, sólo apreciable –interpretable y valorable- por los seres humanos.*

2. *La belleza es una cualidad compleja en la que intervienen diversos factores sensibles, sentimentales y racionales.*

3. *Algunos elementos son permanentes y otros son variables. Estos cambian en las diversas épocas y en las distintas latitudes.*

Desviaciones estéticas:

1. *La fealdad: cualidad sensorial que produce un desagrado sentimental y espiritual.*

2. *La cursilería: pretensión frustrada de belleza o de elegancia.*

3. *La vulgaridad: el mal gusto.*

Vocabulario mínimo: *belleza, hermosura, lindeza, preciosidad, arte, inspiración, creación, fealdad, armonía, equilibrio, gracia, estilo, gusto, elegancia, originalidad, imitación, mimesis, expresividad, encanto” (HERNÁNDEZ GUERRERO-GARCÍA TEJERA 2004: 101-102).*

D.2 La refutación.

Es aquella parte del discurso en la que se intenta quitar la razón a la parte contraria. Puede entenderse de manera aislada (como una parte nueva del discurso) o como integrada en la argumentación (*argumentatio: probatio y refutatio*), es decir, como continuación argumentativa en pro de la perspectiva tomada por el orador que defiende, centrada en este caso en desarticular las posibles objeciones del contrario. El hecho de defender ya implica refutar una acusación, de ahí que se aplique en el discurso judicial. En este caso, hay que tener en cuenta que el defensor se ve en la necesidad de improvisar, ya que se encuentra con lo que el demandante presenta. En este sentido, Quintiliano incide en el doble uso de la refutación: como parte de una defensa o de un ataque:

“La refutación puede ser entendida de dos maneras: en efecto, la tarea del abogado defensor se basa enteramente, por un lado, en la refutación y, por otro, tanto el abogado de la defensa como el de la acusación deben destruir lo dicho por la parte contraria” (Inst. orat., V, 13,1).

Quintiliano señala una serie de elementos básicos a tener en cuenta en la refutación. En primer lugar, es necesario saber si los argumentos han sido elaborados por el demandante para el caso o si los ha tomado de otros procesos anteriores. Cualquier adaptación resta valor y poder a la demanda. En el caso de que sean argumentos propios, es necesario negarlos o justificar su incompetencia.

Para negar los argumentos de la refutación, Quintiliano propone dos formas: sostener que no existe el hecho demandado o bien aducir que no es del modo que el demandante lo presenta.

Por otra parte, considera si es conveniente refutar muchas cosas de golpe, lo que le parece apropiado si sirve para destruirlo todo a la vez. En caso contrario, lo mejor es ir comparando argumento y contraargumento, haciendo ver la superioridad de la refutación.

No obstante, la posible asimilación de la refutación a la probatoria ha hecho que los distintos retóricos no se pusieran de acuerdo respecto a si es o no es una parte distinta del discurso judicial. Quintiliano la considera una parte más, oponiéndose a Aristóteles, por lo que le confiere gran relevancia y la integra como apartado independiente en las partes del discurso. De hecho, los estudios posteriores sobre argumentación, e incluso los modelos que estamos analizando en este trabajo, siguen la propuesta de este último y consideran la refutación de argumentos un elemento práctico e imprescindible, ya que ello consolida la posición difícil del defensor frente a quien acusa en los discursos judiciales. En tales casos, la peor parte le corresponde al defensor: si no puede negar los hechos ha de justificarlos, excusarlos, atenuar las responsabilidades o ridiculizar las exageraciones del acusador. Quintiliano, debido a su ejercicio como abogado, conoce las dificultades inherentes a todo proceso de refutación y la efectividad de la misma si se realiza de forma adecuada.

El cuadro siguiente refleja las divergencias conceptuales entre la propuesta de Aristóteles y la de Quintiliano. En este último se observa la división de la argumentación en dos partes autónomas (confirmación y refutación), de forma que queda más clara desde un punto de vista didáctico: el estudiante ve con mejor perspectiva el esquema del discurso y le resulta más fácil introducir o eliminar cada una de las partes. Recordemos que Quintiliano fue docente, de ahí que la obra tenga una evidente claridad expositiva y haga numerosas referencias a la educación a lo largo de esta.

Aristóteles (<i>Retórica</i> III,13)	Quintiliano (<i>Institución oratoria</i> III, 9,1)
1. Exordio. 2. Exposición. 3. Argumentación. 4. Epílogo.	1. Exordio. 2. Narración. 3. Confirmación. 4. Refutación. 5. Peroración.

Dado que se trata de un procedimiento bastante útil, los manuales estudiados desarrollan diversas estrategias para efectuar la refutación. Así, en la *Guía para hablar en público* de C J. Morales, se hace una breve referencia a la refutación como recurso similar a la antítesis. El autor alude a este concepto en las figuras retóricas (*elocutio*) e incide en la dosificación de su empleo, dado que atacar las teorías contrarias de forma sucesiva en nuestro discurso, en lugar de aportar afirmaciones positivas, puede suscitar reacciones adversas en el auditorio:

“Pero normalmente es más ventajoso defender con una sólida convicción nuestra postura que demoler la contraria. De esta manera crearemos un clima de afirmaciones positivas que siempre atrae al público y que da paso a una pronta confianza en el hablante. En cambio, la tendencia a desacreditar las posiciones ajenas, aun siendo legítima y acorde con la verdad, puede revestir al hablante de una armadura polémica y agria que de suyo invita más al distanciamiento”. (MORALES 2007: 138)

Además, propone su uso sólo en aquellas situaciones propicias para desarmar los argumentos en contra, e incluso añade que el orador no debe personificar esa idea contraria sometida a refutación, de forma que el público no perciba un resquemor personal hacia el autor de la idea adversa, sino hacia la idea misma.

El método *El arte de hablar. Manual de Retórica Práctica y de Oratoria Moderna*, más complejo en la terminología que los otros dos, sitúa la refutación como una variante de la demostración (argumentación). En este sentido, la *demonstración directa* se correspondería con la argumentación de ideas propiamente dicha, mientras que la *demonstración indirecta* o *refutación* consistiría en la invalidación de los argumentos contrarios a nuestra causa. En relación con ello, los autores aducen una serie de *argumentos indirectos*, útiles para el ejercicio eficaz de la refutación:

-El argumento negativo: niega la fuerza de las tesis adversarias.

-El argumento *ad hominem*: se apoya en los argumentos del adversario para probar la tesis propia, aunque sea probable o falsa.

-Retorcer el argumento: cuando se obliga al adversario a extraer conclusiones de sus propios argumentos.

-Invertir el argumento: cuando se aprovechan los razonamientos del adversario.

En cada caso se aportan ejemplos, de forma que los conceptos se clarifican y se pueden asimilar mejor al aplicarlos a situaciones concretas de la práctica argumentativa.

El manual de Malcolm Peel (*Aprenda a hablar en público en una semana*), como ya hemos indicado en otras ocasiones, no desarrolla con rigor las partes del discurso e incide más en la aplicación práctica del mismo. Aun así, la refutación de ideas aparece implícita en el apartado dedicado a las preguntas del público, puesto que, en cierta medida, atender posibles cuestiones que vayan surgiendo al hilo de nuestra intervención puede requerir todas las estrategias de la refutación. El capítulo “Cómo enfrentarse a las preguntas” introduce una serie de consejos prácticos para solventar intervenciones del auditorio durante nuestro discurso o al final del mismo. Ante ello, Peel plantea retrasar las preguntas hasta el final, sobre todo cuando se trata de un público numeroso. Ese método permite terminar nuestra exposición sin interrupciones aunque, por otra parte, no aporta al orador información directa sobre las reacciones del receptor. En todo caso, el hablante debe estar preparado, en los turnos de preguntas, para refutar alguna idea que se plantee como opuesta a su tesis. El autor sugiere algunas actuaciones eficaces, tales como determinar por qué se ha formulado la pregunta, tener cuidado con las presuposiciones, no perder la calma ni responder de manera arrogante o despectiva ante puntos de vista opuestos a nuestra argumentación, no sentirse obligado a responder o no extenderse demasiado en la respuesta.

Con todo, la refutación de ideas contrarias es inherente a la práctica discursiva e implica un amplio conocimiento de las estrategias para emplearla. Quintiliano (*Inst. orat.* V 13,30-52) abogaba por una dosis de prudencia a la hora de utilizarla y exponía una serie de consejos que, de forma más o menos directa, siguen los tres manuales estudiados. D. Pujante realiza una síntesis de todo ello:

“En la refutación no debe jamás presentarse como indiscutible un argumento que es dudoso. Nunca debe considerarse cosa decidida algo que es controvertible. Nunca lo que es común a las dos partes, como algo propio. Nunca se hará uso de pruebas increíbles, aunque sean verdaderas (una vez más el problema de la verosimilitud). Cabe atacar el lenguaje empleado por el contrincante y hasta su

conducta moral. Nunca debe uno objetarse a sí mismo, facilitando camino al adversario. La seguridad debe estar presente siempre en la exposición del orador, siendo tan grande la autoridad de su lenguaje que tiene fuerza de prueba” (PUJANTE 2003: 181).

E) La peroración.

Es la parte que culmina el discurso, por ello otros la denominan coronamiento o conclusión, epílogo o enumeración. Consta de dos partes, que poseen dos finalidades distintas: una recapitulación general de los hechos, que sirve para refrescar la memoria a la hora de concluir el discurso, y la parte que se dedica a influir en las emociones.

Para estudiar la peroración y extraer conclusiones sobre su tratamiento en los métodos de C. J. Morales, M. Peel y J.A Hernández Guerrero, seguiremos las indicaciones de Quintiliano (*Inst. orat.* VI, 1,1):

-La peroración fundamentada en los hechos (enumeración).

No deber ser extensa, pues nos encontramos al final del discurso, cuando el auditorio se encuentra más cansado, por haber tenido que prestar una larga atención. Aquí la economía expresiva adquiere mayor relevancia. Se deben elegir los puntos más significativos y hacer uso de un lenguaje variado, con sentencias y figuras llamativas. Un error sería hacer que al final todo suene a ya oído, por lo que no deben repetirse las sentencias, dichos o figuras.

-La peroración fundamentada en las emociones.

Se divide en dos partes: la amplificación y la apelación a la misericordia. La amplificación, según Lausberg, “*es como un trallazo sobre el público para que se indisponga con la causa de la parte contraria*” (LAUSBERG 1975: § 438). Se trata de un procedimiento que se utiliza para conmover por medio de un lugar común. Este lugar común se toma de entre diez preceptos, de los que se puede sacar motivo para conmover a los oyentes:

-De las autoridades que se han preocupado por el asunto, si es un asunto que ha conmovido y preocupado a los dioses, a los reyes o a los estados.

-Del conjunto de seres a quienes atañen los actos encausados, si tiene un amplio campo de repercusión.

-De la pregunta: ¿qué pasaría si perdonásemos por igual a todos los culpables?, si atendemos al peligro que representa mostrar indiferencia ante los crímenes.

- De cómo animará el perdón otorgado a hacer nuevos crímenes a otros, si consideramos que perdonado damos ocasión a la repetición de los actos.
- De la irremediabilidad de la sentencia una vez emitida, si hacemos notorio que de decidirse lo contrario de lo que proponemos, el mal consecuente no tendrá remedio.
- De la inexcusabilidad de un crimen cometido voluntariamente, si mostramos que el crimen fue intencionado, por lo que no hay excusa.
- De la crueldad del crimen cometido, si ponemos de manifiesto la crueldad del hecho.
- De la singularidad del crimen cometido, si hacemos ver que es un crimen inusitado.
- De la comparación con otras faltas, si lo engrandecemos por comparación con otras faltas.
- De las circunstancias que han acompañado al crimen, si mostramos los agravantes circunstanciales.

La apelación a la misericordia consiste, citando a Lausberg, en “*lograr la simpatía del juez (del público) para la propia causa, para lo que recurrimos a la compasión que despierta hacia nuestra causa la injusticia sufrida o la desgracia que nos amenaza*” (LAUSBERG 1975: § 439).

Los modos de conseguir la misericordia del público son los mismos que en el exordio, aunque al finalizar el discurso no hay que andarse con tantas reservas como al principio.

Cuando se defiende, la simpatía del público se consigue mediante los lugares comunes relativos al desamparo del hombre frente a la fortuna (Cicerón). Otros modos de suscitar la piedad son: la soledad en la que quedan los hijos y los padres, el destino de los bienes, la necesidad de soportar la injuria de los enemigos personales (*Inst. orat.* VI, 1,19). Son los denominados *loci misericordiae*, que tuvieron un exhaustivo desarrollo por parte de los tratadistas clásicos.

Esta parte del discurso, dada su relevancia indiscutible para la consecución de los objetivos, aparece esbozada en los tres manuales. En la *Guía para hablar en público*, Carlos Javier Morales simplifica la estructura discursiva a tres partes: introducción, nudo y desenlace. Ya indicamos al comienzo de nuestra investigación la equivalencia de cada una de ellas con el modelo clásico, de forma que la introducción se corresponde con el exordio, el nudo con la narración y, finalmente, el desenlace aúna todos los ingredientes de la peroración. Si bien la terminología difiere de los postulados clásicos, recordemos que el autor manifiesta explícitamente su intención de simplificar

y prescindir “de todos los pormenores teóricos que no sean estrictamente indispensables para el aprendizaje” (MORALES 2007: 60). En este sentido, las ideas aportadas se imbrican con la retórica clásica y se le otorga a la peroración una importancia semejante a la del exordio, dado que la apelación a las emociones al principio y al final del discurso es un elemento persuasivo de eficacia más que corroborada.

C. J. Morales integra en el desenlace los dos modelos de conclusión propuestos por la retórica clásica: la enumeración breve de los puntos más significativos y la apelación a las emociones. Ante ello indica que “la intencionalidad específica del desenlace, subordinada siempre a la intencionalidad global del discurso, es la de sintetizar lo más escuetamente posible todo lo expuesto, cargándolo de eficacia operativa y de sintonía afectiva con el público” (MORALES 2007: 111). Es más, vincula esta parte final al *movere* postulado por los clásicos, es decir, la conclusión del discurso ha de incitar al auditorio a actuar en consecuencia, por lo que la apelación a las emociones constituye una acción indispensable si el orador desea obtener una respuesta positiva del público ante su mensaje.

El método *El arte de hablar. Manual de Retórica Práctica y Oratoria Moderna* aduce las mismas cuestiones sobre la peroración. En este caso los autores utilizan el término latino (*peroratio*) en lugar de emplear conceptos más simplificados. Ello queda justificado por el carácter especializado de esta obra frente a los otros dos manuales consultados, concebidos de forma más divulgativa. En el capítulo 11 (“La organización del discurso: la *dispositio*”) los autores hacen referencia a las partes del discurso (recordemos que Quintiliano las incluye en la *inventio*, de ahí que hayamos optado por tratarlas aquí).

Hernández Guerrero y García Tejera atribuyen a la *conclusión o peroratio* las funciones de la tratadística clásica: la síntesis de las ideas principales y la apelación a las emociones del auditorio: “es la parte final del discurso con la que el orador recuerda al destinatario lo más relevante de lo expuesto en las secciones anteriores. Insistirá en la posición argumentativa que ha adoptado e influirá en los afectos del destinatario con el fin de hacer que su decisión le sea favorable” (HERNÁNDEZ GUERRERO-GARCÍA TEJERA 2004: 125). De tal modo, se concita en el final del discurso la peroración basada en los hechos (la enumeración propuesta por Quintiliano) y la peroración basada en las emociones, con la consiguiente apelación a la misericordia. Así, con respecto a la enumeración, los autores plantean la elaboración de

un esquema claro y ordenado que condense las ideas o los datos fundamentales explicados en el núcleo. Se trata de extraer sólo aquella información que, a juicio del orador, ha de quedar marcada en la memoria de los oyentes. Por otra parte, la apelación a las emociones se constata en la necesidad de conseguir la aprobación del auditorio, en ocasiones manifestada mediante un aplauso final que expresa la admiración al orador y la gratitud por sus palabras.

Con objeto de aportar al lector un modelo práctico de actuaciones concretas ante el auditorio, el método *El arte de hablar* ofrece una breve recopilación de ejemplos de finales, útiles para concluir un discurso y conseguir la atención de los oyentes. Ello remite a las compilaciones de tópicos (*loci misericordiae*) tan extendidas en los tratados clásicos:

“Ejemplos de finales:

1. *Gracias por su atención y gracias por su interés. Si hablar en público es una labor siempre difícil, dirigirse a unos oyentes tan cualificados constituyen una tarea grata, estimulante y, permítanme que lo diga, placentera. Muchas gracias.*

2. *No sé si he sido capaz de exponer algunas ideas, de transmitir algunas emociones o, al menos, de estimular algunas sensaciones, pero les aseguro que yo sí he recibido una considerable cantidad de regalos: su comprensión, su amabilidad, su generosidad”* (HERNÁNDEZ GUERRERO-GARCÍA TEJERA 2004: 129).

Finalmente, Malcolm Peel (*Aprenda a hablar en público en una semana*) dedica un breve apartado a la conclusión en el plan atribuido al martes. Expone, de forma sintetizada, los elementos básicos de la peroración, ya que aboga por la elaboración de un resumen de los puntos principales y propone, en última instancia, captar la atención del público. Para conseguir esta última acción ofrece al lector una serie de opciones prácticas:

“Opciones para terminar:

-Volver al punto con el que habíamos empezado la presentación.

-Lanzar un desafío o una llamada a la acción.

-Formular una pregunta para que la audiencia piense en ella.

-Acabar con un buen chiste o una frase ingeniosa relevante” (PEEL 2000: 35).

En suma, los tres métodos consultados convergen en la importancia adjudicada a la parte final del discurso, concebida como un elemento esencial para la consecución del objetivo persuasivo del mismo. Identificada como *peroratio* por Hernández Guerrero

(terminología clásica) y como conclusión o final por C. J. Morales y M. Peel, el lector percibe la necesidad de formular en toda intervención pública un cierre impactante capaz de conmover al auditorio. Es más, todos los planteamientos esbozados siguen, con mayor o menor rigor, la propuesta desarrollada en los tratados clásicos. Así lo ilustran las palabras de Quintiliano sobre esta parte del discurso, confiriéndole una función análoga a la del exordio:

“Seguía la peroración, a la que unos llaman coronamiento y otros conclusión. De esta es propia una doble razón, puesta en los asuntos y en los afectos. La repetición y la reunión de las cosas, que en griego se dice anakefakaiosis, por algunos de los latinos enumeración, no sólo rehace la memoria del juez y pone ante los ojos toda la causa al mismo tiempo, sino también, en el caso de que hubiera movido menos por medio de cada cosa, prevalece el conjunto [...] En verdad, con el inicio se busca la inclinación de los jueces más parcamente, pues es suficiente ser aceptado y queda todo el discurso: pero en el epílogo está qué pasión lleve el juez en cuanto a la decisión, y ya nada iremos a decir más ampliamente y no queda nada con lo que reservemos. Por tanto es común a ambos (exordio y peroración) atraer para sí al juez y sustraerlo del adversario, concitar y componer los afectos” (Inst. orat. VI, 1,1).

2.1.2. LA ELOCUTIO.

Se trata de la operación retórica que se encarga de los mecanismos de confección discursiva referentes a su línea de manifestación textual. Cierra el proceso de producción del texto. Siguiendo la definición de Quintiliano, consiste en exteriorizar, sacar a la luz por medio de la expresión lingüística lo ya concebido en la mente, y hacerlo llegar hasta su fin (persuasión). Es más, al introducirnos en el estudio de la *elocutio* se puede afirmar que la forma y el contenido resultan inseparables (*res / verba*), por lo que muchos de los recursos propios del ornato adquieren funcionalidad en otras operaciones discursivas. En este sentido, D. Pujante demuestra cómo las diversas figuras retóricas cumplen funciones complejas en los distintos niveles, hasta tal punto que se convierten en elementos recurrentes de la tratadística clásica: *“Esos elementos durante tanto tiempo considerados como puros mecanismos de ornamentación, en su manifiesta complejidad, van más allá, poniendo en tela de juicio el superficial tratamiento ornamental, el supuesto plus que adorna el discurso y que hace su exclusiva aparición en el nivel elocutivo”* (PUJANTE 1999: 163). Por tanto, el empleo

de figuras y tropos en la retórica no sólo incumbe al plano de la elocución, sino que se convierte en una *conditio sine qua non* imprescindible para la constitución global del texto.

Los manuales estudiados, excepto el de Malcolm Peel, hacen referencia explícita a la *elocutio*. Así, C. J. Morales dedica el capítulo 5 (“Preparación del discurso. La elocución: estrategias verbales de persuasión”) al estudio de los principales recursos de estilo. Junto a ello, expone un breve apartado sobre las técnicas y vicios más frecuentes en el discurso oral.

El método de J.A. Hernández Guerrero y M. C. García Tejera, por otra parte, hace un análisis más exhaustivo de todos los tropos y figuras desarrollados en los tratados clásicos. De hecho, hemos indicado en más de una ocasión el carácter teórico de dicha obra, lo que implica una complejidad terminológica y una mayor profusión en la descripción de los distintos procesos retóricos. En este caso, el estudio de la *elocutio* abarca varios capítulos:

-Capítulo 13 (“La redacción del discurso: la *elocutio*”). Se exponen, siguiendo las características esbozadas por Quintiliano, las cualidades del discurso oratorio y los vicios más comunes.

-Capítulo 14 (“Planteamiento pragmático de los recursos retóricos”). Aquí se demuestra cómo la organización pragmática se asienta sobre estructuras sintácticas y semánticas.

-Capítulo 15 (“Los recursos oratorios). Una amplia enumeración y una detallada descripción de los principales recursos oratorios.

-Capítulo 16 (“El abuso de los recursos oratorios”). Breve reflexión sobre las consecuencias derivadas del uso incorrecto de los recursos anteriores.

-Capítulo 17 (“Los resortes oratorios”). Análisis de la imagen y de las funciones que esta cumple como herramienta retórica.

Como ya hemos señalado, el método *Aprenda a hablar en público en una semana* adolece de información en este ámbito. Así, en relación con el contenido, el autor expone aspectos referentes a la búsqueda de materiales (*inventio*) y a la organización de los mismos (*dispositio*). El resto de la obra incide en las técnicas necesarias para la exposición oral de dicho contenido (elementos auxiliares, preparación de guiones escritos, formas de ensayar, control de los nervios, etc.). Con todo, su carácter práctico y sintetizado deviene en un desarrollo extenso de la última operación retórica (*actio*), en detrimento de partes tan esenciales como la expresión lingüística del

discurso (*elocutio*). En todo caso, es evidente que la construcción de un texto con una eficiente finalidad persuasiva implica, inexorablemente, la conjunción de todas las operaciones retóricas. El hecho de prescindir de aquellas partes más densas (figuras retóricas) facilita la lectura y la comprensión de un lector medio (no especializado), aunque le resta rigor al método y propicia una simplificación de la actividad retórica que no siempre puede resultar efectiva.

La *elocutio* se manifiesta a través de dos aspectos: las cualidades y los registros.

Las *cualidades elocutivas* son tres: *puritas*, *perspicuitas* y *ornatus*.

-La *puritas* es la corrección gramatical en la expresión lingüística, que busca, sobre todo, evitar el *barbarismo* o palabra incorrecta y el *solecismo* o construcción sintáctica errónea.

-La *perspicuitas* (claridad) es el grado de comprensibilidad del discurso, que se opone a la *obscuritas*.

-El *ornatus* tiene por objeto embellecer el discurso con el uso de las distintas figuras literarias. Se trata del principal constituyente del *ornatus* pues en torno a él giran todos los elementos de la configuración estilística. Consta de dos formantes básicos: la *elección de palabras* (tropos y figuras) y su *combinación* (*compositio*). Posteriormente volveremos sobre este aspecto y comprobaremos en qué medida la propuesta de Quintiliano se plasma en los manuales.

Los *registros de la elocución* (*genera elocutionis*) son modalidades estilísticas que dependen de la combinación de las cualidades elocutivas. Se pueden identificar varios pero tradicionalmente se habla de tres modelos básicos:

-El *genus humile* o estilo llano tiene por objeto la enseñanza; se caracteriza por la *puritas* y la *perspicuitas*, y un *ornatus* poco desarrollado.

-El *genus medium* o estilo medio pretende deleitar; se caracteriza por una mayor presencia del *ornatus* que en el anterior.

-El *genus sublime* o estilo elevado busca conmover y las cualidades elocutivas están presentes en grado máximo.

Los estilos o géneros elocutivos fueron desarrollados por Cicerón en sus obras *El orador* y *Sobre el orador*. Este sostiene que son tres los tipos de estilo en los que han sobresalido los grandes oradores de fama. Lo que propone en sus tratados es conseguir un orador que destaque por igual en los tres estilos, de forma que sea capaz de conformar el tipo de discurso adecuado para cada ocasión.

El método de C.J. Morales (*Guía para hablar en público*) recoge la teoría de los estilos, aunque introduce variaciones significativas en su definición y caracterización. Por ello, al hablar de los factores determinantes del estilo del discurso, le concede mayor protagonismo a la intencionalidad que al tema, a diferencia de lo que es habitual en la retórica clásica. Según sus palabras, la intencionalidad, en cuanto criterio global y primordial para la elaboración del discurso, es la que impone el tema o, al menos, el peculiar tratamiento de este. Así, sobre un mismo tema cabe un tratamiento genérico o exhaustivo; informativo, argumentativo o emotivo. Y todo ello depende, en última instancia, del objetivo que el hablante se propone para cada discurso (intencionalidad).

En el capítulo dedicado a la elocución, el autor expone las ideas de Cicerón y Quintiliano sobre los géneros elocutivos en el epígrafe “Los grados de dificultad en el estilo”. No obstante, indica que, al tratarse de una obra práctica, eludirá todas las implicaciones teóricas que no sean relevantes para el acto de hablar en público en la actualidad. Con todo, y siguiendo el modelo clásico, C. J. Morales distingue tres estilos, condicionados no sólo por la intencionalidad del discurso, sino también por el tipo de público al que se dirige el orador:

“Según la intencionalidad propia de cada discurso, que determina un peculiar tratamiento del tema en cuestión, cabe hablar de un estilo llano, que se caracteriza por el empleo de palabras muy usuales y vinculadas al habla coloquial cotidiana; de un estilo medio, que se permite echar mano de numerosas palabras de significación abstracta o de uso restringido a los hablantes de cultura mediana o alta; y de estilo alto, definido no tanto por el empleo de palabras de alto nivel de abstracción o rebuscamiento, sino más bien por la inclusión frecuente de vocablos técnicos y propios de una concreta disciplina científica, artística o profesional” (MORALES 2007: 114).

Cuando Quintiliano trata de los estilos en su libro XII, comienza por preguntarse cuál es el estilo (el género de elocuencia) que conviene al orador perfecto. Su respuesta es similar a la de Cicerón: no elige un estilo concreto, sino que considera que estos se deben escoger según las exigencias de cada causa. La principal divergencia aportada por la *Guía para hablar en público* radica en la importancia adjudicada a la intencionalidad en la elección del estilo. En el modelo clásico la elección de un género elocutivo queda supeditada al tema. De hecho, los autores clásicos consideran que la elección de cada género está directamente imbricada con la temática del discurso. De tal modo, siguiendo el planteamiento esbozado por Quintiliano, el género simple conviene a la narración, y sirve para establecer los hechos y hacer la probatoria. El género medio recurre a los

tropos y a las figuras, se hace amable por sus digresiones. En cuanto al estilo vehemente sirve para obligar al juez a ir por donde queramos (*Inst. orat.* XII, 10, 59-61).

La *elocutio*, según Quintiliano, es la operación más necesitada del arte (*Inst. orat.* VIII). Ello implica una adecuación total entre las ideas y las palabras, como base esencial de cualquier construcción discursiva. A la hora de hacer un estudio de esta, la considera en las palabras sueltas (*verba singula*) y en las palabras agrupadas (*verba coniuncta*).

-PALABRAS SUELTAS: Puras, claras, adornadas, acomodadas.

-PALABRAS AGRUPADAS: Correctas, bien colocadas, bien figuradas.

En este sentido propone una serie de virtudes expresivas que habrá que tener en cuenta en la elaboración de un buen discurso. Se trata de las cualidades elocutivas que citábamos anteriormente, especialmente desarrolladas en el manual de Hernández Guerrero y García Tejera:

-Pureza. Es una virtud gramatical (pureza lingüística). Para alcanzar la pureza expresiva en cada lengua hay que recurrir a un empleo racional y crítico del lenguaje (*ratio*), con base en la etimología y en la analogía, a la antigüedad de las palabras, a la autoridad de los escritores de esa lengua, así como a la opinión consensuada de los eruditos. No obstante, es difícil el acuerdo entre la pureza y la irrupción de préstamos e influencias que reciben las lenguas en sus distintas etapas de evolución.

Esta virtud, en suma, supone que el orador debe tener la más alta competencia lingüística en su lengua, un dominio absoluto de todos los registros lingüísticos, lo que le permitirá construir complejas estructuras e insertar juegos de palabras, ironías y otros muchos recursos que potencian un discurso.

La obra *El arte de hablar* dedica un epígrafe a las cualidades del discurso oratorio. Se utiliza la terminología clásica, aunque la pureza no aparece identificada como tal, sino que se relaciona con el concepto de corrección. En este sentido, los autores reivindican la importancia de la corrección como exigencia lingüística, basada en la defensa y protección de la lengua como instrumento de uso común y patrimonio de una colectividad: *“Cuidar y cumplir las normas académicas es respetar a los interlocutores. No se trata, por lo tanto, de una obligación ética o legal, sino de un deber de ciudadanía. La corrección abarca todos los ámbitos de la normativa lingüística: la pronunciación de los sonidos, la concordancia morfológica, la*

dependencia sintáctica, la formación léxica y la compatibilidad semántica” (HERNÁNDEZ GUERRERO-GARCÍA TEJERA 2004: 154).

-Claridad. Está relacionada con la propiedad terminológica. Hemos de elegir siempre el término más apropiado, que sea aprobado por lo más instruidos y entendido por los incultos. De hecho, para que el discurso sea eficaz (finalidad) este debe ser entendido en su integridad por los destinatarios. La finalidad de la claridad es hacerse entender.

Los autores de *El arte de hablar* le atribuyen un valor fundamental en los discursos oratorios. Es más, aducen que para garantizar la claridad expositiva no sólo es necesaria la expresión del orador, sino que convergen otros factores como la capacidad (competencia) lingüística de los oyentes (nivel cultural, profesión, etc.). Asimismo, abogan por la sencillez sintáctica, la simplicidad lógica o un orden adecuado como aspectos inherentes al concepto de claridad.

Esta perspectiva está tomada, en su totalidad, del libro VIII de Quintiliano (capítulo II), donde este alude a la *perspicuitas* y la considera como un compendio de elementos lingüísticos y extralingüísticos. De este modo, la claridad de un término no sólo depende de su significado léxico, sino del contexto lingüístico y de la situación extralingüística en los que es empleado.

-Ornato. Se trata de adornar el discurso teniendo en cuenta la conveniencia de dicha ornamentación. En el manual *El arte de hablar* se identifica con la elegancia, definida como “*una manera noble y eficaz de hacer el discurso agradable. Es una forma de manifestar el respeto al oyente y a la lengua. Dignifica la palabra y facilita la explicación de los mensajes y la comunicación interpersonal. Aunque caben distintas opciones e interpretaciones, y depende de múltiples factores, podemos afirmar que un discurso moderno es elegante cuando es sencillo, directo, sugerente y sobrio*” (HERNÁNDEZ GUERRERO-GARCÍA TEJERA 2004: 155).

No obstante, el ornato no debe dejar de ser una virtud discursiva para convertirse en un vicio. Quintiliano (*Inst. orat.* VIII 3,44-57) hace una relación de los vicios más frecuentes en las palabras (cacofonía, trivialidad, desmesura, elipsis, pleonismo, etc.) y en los argumentos (la necedad, lo común, lo superfluo, etc.). Las obras de Hernández Guerrero y C. J. Morales los desarrollan siguiendo el modelo clásico, si bien optan por eludir la terminología (más confusa) de los tratados de retórica.

El primero analiza en cinco páginas los principales defectos generados en la producción del discurso. En el apartado “Los vicios del discurso oratorio” los autores justifican la presencia de tales incorrecciones aduciendo que se trata de “*defectos que tienen su origen en una deficiente redacción y que, en consecuencia, se pueden corregir mediante una lectura detenida y crítica del texto escrito*” (HERNÁNDEZ GUERRERO-GARCÍA TEJERA 2004: 155). Estos se corresponden, en mayor o menor medida, con la propuesta clásica:

-La oscuridad. Defecto frecuente. Se suele dar entre profesionales y especialistas cuando se dirigen a un público lego en la materia.

-La ambigüedad. Las palabras y las expresiones con diversos significados o con sentidos imprecisos dan origen a malos entendidos, confusiones y errores.

-La incorrección. Se establece una subdivisión según el ámbito al que se aplique la incorrección:

a) Incorrecciones fonéticas. Vicios de dicción cometidos contra la corrección fonética (barbarismos, solecismos, cacofonía, anfibología, monotonía, etc.). Los autores los agrupan en tres niveles: barbarismos prosódicos (prótesis, epéntesis, paragoge), barbarismos por supresión de sonidos (aféresis, síncope, apócope, elisión) y barbarismos por transformación de los sonidos (metátesis, sinéresis).

b) Incorrecciones gramaticales. Además de dificultar la comprensión del discurso, ponen de manifiesto la incompetencia lingüística del orador y su escaso respeto por el funcionamiento de la lengua. Los defectos más comunes en la sintaxis son los periodos excesivamente largos, las construcciones complicadas, las frases sin terminar, las continuas digresiones o los paréntesis largos.

-La prolijidad. Este vicio discursivo hace referencia a la extensión del texto. Así, la duración de un discurso queda supeditada a una serie de factores: el orador, los oyentes, el tema, las circunstancias,...

-El mal gusto. Bajo este título los autores integran todos aquellos discursos que adolecen no sólo de defectos formales sino también de errores de contenido (desaliño, afectación, vulgaridad, cursilería, descortesía). Tales vicios pueden desvirtuar el valor del tema tratado, desacreditar al orador o molestar a los oyentes.

C. J. Morales (*Guía para hablar en público*) dedica diez páginas al estudio de los principales errores discursivos. En el capítulo 5 (“Preparación del discurso: la elocución”) estudia, de una forma libre y poco sistematizada, “*las técnicas y vicios del estilo en el discurso oral*”. En más de una ocasión hemos hecho referencia a la

intención del autor en este manual, puesto que no pretende aportar un análisis exhaustivo de todas las técnicas retóricas necesarias para la conformación de un buen discurso. Su objetivo es proporcionar al lector un modelo práctico con aquellas cuestiones más relevantes sobre la práctica discursiva. De ahí que no lleve a cabo una enumeración de los vicios propugnados por Quintiliano, sino un breve esbozo de aquello que considera necesario para una correcta ejecución de la intervención oral. En todo caso, le confiere una importancia esencial a la corrección en la expresión lingüística del discurso, puesto que un error en la dicción podría condicionar de forma negativa el devenir posterior de nuestra intervención:

“Y por ser la dicción el nivel más perceptible de inmediato por el oyente, aunque no sea necesariamente el más importante, se comprende que cualquier error notable en la dicción, en la expresión propiamente verbal, descalifique de modo casi rotundo al hablante, por mucho que los demás elementos de su discurso hayan sido correcta y aun brillantemente elaborados” (MORALES 2007: 118).

En este sentido, propone una serie de aspectos a tener en cuenta:

-No abusar de los tópicos y frases hechas, dado que restan naturalidad y originalidad al texto. Así, el uso reiterado de tales estructuras (frases hechas y refranes) propicia la monotonía y pobreza léxica.

-Hablar con propiedad y precisión léxica, es decir, emplear la palabra exacta o más adecuada a lo que se quiere expresar en cada momento. Ello se imbrica directamente con uno de los vicios expuestos por Quintiliano: evitar lo superfluo.

-Evitar las muletillas. C. J. Morales desarrolla con más profusión este apartado, alegando que estas proliferan entre un gran número de profesionales y repercuten de manera negativa en la exposición oral. Realiza un breve recorrido por los ejemplos más comunes (*bueno, pues*) e indica los efectos de su uso desmedido (inseguridad, falta de creatividad,...). Es más, propone algunas pautas para evitar su empleo, tales como comenzar el discurso hablando despacio (permite al hablante pensar las estructuras y eludir así las muletillas) o acostumbrarse a escucharse a sí mismo, ya que es el único modo de corregir la intervención y de suprimir los falsos apoyos.

-Errores sintácticos. Ante ello aconseja evitar el uso de oraciones compuestas largas, puesto que puede implicar dificultades en la coordinación o subordinación debido a la espontaneidad de la lengua hablada. De hecho, las estructuras complejas le generan una dificultad adicional al receptor en la comprensión del mensaje, aspecto que revertiría de forma negativa en nuestro discurso.

En suma, se ha constatado cómo los dos manuales remiten a la relación de vicios planteados en los tratados clásicos. Evidentemente, debido al carácter más divulgativo de estos textos, la terminología científica (etimología griega) se elude para dar paso a unos conceptos más asimilables por el lector medio no especializado. A continuación presentamos un resumen de la clasificación presentada por Quintiliano en el libro VIII de su *Institutio oratoria*: (*Inst. orat.* VIII, 3, 44-57)

a) Vicios en las palabras

-Cacofonía. Encuentro malsonante de palabras.

-Trivialidad (*tapeínosis*) o desmesura. Consisten en un desajuste nominal, dando a cosas pequeñas nombres que sobrepasan su medida o a la inversa.

-Elipsis. Omisión de un elemento necesario en la frase.

-Tautología (*epanálepsis*). Se trata de una repetición, por torpeza, de una palabra o locución.

-Uniformidad (*homoeídeia*). Falta de variedad en la formulación de pensamientos o en la colocación de palabras.

-*Makrología*. Empleo de más palabras de las necesarias.

-Pleonasmo. Consiste en la redundancia de palabras.

-*Periergía*. Ocuparse en cuidar aspectos de la oración totalmente innecesarios.

Se opone al verdadero cuidado de la expresión.

-*Kakódselon*. Consiste en la búsqueda (inadecuada) de la originalidad.

b) Vicios en los argumentos o las cosas a que se refieren los argumentos

-La necesidad.

-Lo común.

-Lo contrario (a nuestros intereses).

-Lo superfluo.

Quintiliano, en oposición a estas incorrecciones, expone una serie de virtudes que contribuyen al ornato en general. Son elementos ornamentales de carácter general que llenan al texto de viveza expresiva:

-Evidencia²¹ (descripción viva y detallada).

²¹ "Así pues, pongamos entre los recursos ornamentales la *εναργειαν* (la evidencia), de la que hice mención en las reglas sobre la narración, porque la evidencia o, como otros dicen, la representación o la

- Símiles²² (sirven de argumento y como elemento ornamental).
- Brevedad²³.
- Énfasis²⁴ (decir más de lo que las palabras solas expresan).
- Naturalidad²⁵ (sencillez).
- Amplificación y disminución²⁶ (*Inst. orat.*, VIII, 4)
- Sentencias²⁷ (entimemas empleados por adorno) (*Inst. orat.*, VIII, 5)

En las páginas siguientes expondremos algunas consideraciones teóricas sobre los tropos y las figuras del ornato (aportación de Quintiliano y su sistematización en la retórica actual), con objeto de analizar posteriormente su tratamiento en los manuales estudiados.

Ornato en palabras aisladas (tropos).

Los tropos son mutaciones, traslados significativos que se realizan para la mejora expresiva de una palabra o locución. Ese mejoramiento expresivo ha sido interpretado durante siglos como exclusivamente ornamental. No obstante, cualquier cambio en el discurso debe contemplarse no sólo como un simple adorno, sino como un cambio cualitativo que incidirá de forma significativa en el resultado final. Por ello, es inevitable la relación entre procedimientos tropológicos y contenido. Quintiliano

acción de poner a la vista, es más que la claridad, ya que esta deja algo patente, mientras que la evidencia en cierto modo hace una ostentación de sí misma” (*Inst. orat.*, VIII, 3, 61).

²² *“Brillantemente sin duda se han inventado los símiles para llevar luminosa claridad a las cosas: entre ellos unos son los que, con miras a la demostración, se cuentan entre los argumentos; otros se han construido para hacer brotar con claridad la representación de las cosas”* (*Inst. orat.*, VIII, 3, 72).

²³ *“Con esta forma de comparación está unida la virtud del lenguaje, no sólo de poner abiertamente ante los ojos el objeto, sino con precisión y pronto. Y con razón merece alabanza la rapidez, si no le falta nada”* (*Inst. orat.*, VIII, 3, 81, 82).

²⁴ *“Próxima a la virtud o excelencia del adorno antes nombrada es la énfasis, que ofrece un sentido más profundo que el que las palabras por sí mismas dan a conocer”* (*Inst. orat.*, VIII, 3, 83).

²⁵ *“Pues aun aquella ἀφελεια (sencillez), por simple y sin afectación que sea su eficacia, entraña habitualmente un cierto ornato puro, como se le ama también en las mujeres, y hay ciertos matices de elegancia como en un delicado esmero por conseguir la propiedad y el significado de la expresión”* (*Inst. orat.*, VIII, 3, 87).

²⁶ *“La primera forma, pues, en que aparece la amplificación o la disminución, es la que se da en la denominación misma de una cosa, como cuando decimos de un hombre, que sólo fue ‘golpeado’, que ha sido ‘asesinado’; de uno, que es persona ‘insaciable’, que es un ‘bandido’; y por el contrario, de uno, que ‘asesó un golpe’, que sólo ‘tocó’, y de uno, que causó una ‘herida’, que hizo una ‘ofensa’”* (*Inst. orat.*, VIII, 4, 1).

²⁷ *“Pero ambas denominaciones griega y latina deben su origen a que son parecidas a ‘consejos o prescripciones’. Mas esta, que llamamos sentencia, es una formulación de carácter universal que, aun con independencia de su relación con un caso concreto, puede encontrar loable aceptación”* (*Inst. orat.*, VIII, 5, 3).

establece una división de los tropos según la razón del significado y según la belleza. Señala hasta catorce tipos:

POR SIGNIFICADO	POR BELLEZA
Metáfora Sinécdoque Metonimia Antonomasia Onomatopeya Catacrexis Metalepsis	Epíteto Alegoría Ironía Perífrasis Hipérbaton Hipérbole

Ornato en agrupamientos de palabras (figuras).

La distinción entre tropos y figuras se halla en la tradicional oposición *in verbis singulis/in verbis coniunctis*. También debe considerarse la distinción con respecto al tipo de cambio que representan los tropos frente al que se da en las figuras (*mutatio* en los tropos).

La figura es una forma expresiva de la expresión oral, es decir, la figura de estilo consiste en un cambio razonable, en el sentido o en las palabras, del modo vulgar o sencillo. Siguiendo a Lausberg²⁸, se clasifican en dos tipos:

- Las que constituyen la forma especial de una sentencia: figuras de dicción.
- Las que constituyen la forma especial de un pensamiento: figuras de pensamiento.

Lausberg nos ofrece la siguiente clasificación de las figuras (dicción y pensamiento). Se trata de un compendio de todas las aportaciones de la tradición retórica:

²⁸ "Las figuras alcanzan del campo de la gramática al de la retórica. A su vez las figuras pertenecientes a la misma retórica se dividen en *figurae verborum* y *figurae sententiarum*. Las figuras estrictamente gramaticales, que afectan a las desviaciones de la morfología y sintaxis regulares, se designan conjuntamente con las *figurae verborum* retóricas (figuras de dicción), las cuales afectan al embellecimiento de la expresión elocutiva, con el término de *schemata λεξεωσ*. En cambio, las *figurae sententiarum* retóricas (figuras de pensamiento), que se refieren a un embellecimiento de los modos expresivos conceptuales y, esencialmente, más allá de toda concretización elocutiva, se llaman *schemata διανοιασ*" (LAUSBERG 1975: § 602).

FIGURAS DE DICCIÓN	FIGURAS DE SENTENCIA
<p>1) Figuras por adición</p> <p>1.1 Repetición de una misma palabra</p> <p>1.1.1 Repetición estricta:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Geminación. -Reduplicación (anadiplosis). -Gradación (concatenación). -Anáfora (repetición intermitente inicial). -Epífora (repetición intermitente final). -<i>Complexio</i> (combinación de las dos anteriores). <p>1.1.2 Repetición relajada:</p> <p>La relajación afecta al cuerpo fónico:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Paronomasia (relajación en la composición fonética). -Políptoton (relajación en la forma flexiva). -Sinonimia (relajación absoluta). <p>La relajación afecta a la significación:</p> <ul style="list-style-type: none"> -<i>Traductio</i> (repetición de un cuerpo fonético igual sólo en apariencia). -<i>Distinctio</i>. -<i>Reflexio</i>. <p>1.2 Acumulación de grupos o palabras distintas</p> <p>1.2.1 Acumulación coordinante</p> <ul style="list-style-type: none"> -Acumulación en contacto: enumeración. -Acumulación a distancia: distribución. <p>1.2.2 Acumulación subordinante: epíteto</p> <p>1.2.3 Polisíndeton/asíndeton.</p> <p>2) Figuras por detracción</p> <p>2.1 Detracción suspensiva: elipsis.</p> <p>2.2 Detracción parentética: zeugma.</p> <p>2.3 Asíndeton.</p> <p>3) Figuras por orden</p> <p>3.1 Anástrofe.</p> <p>3.2 Hipérbaton.</p> <p>3.3 Isocolon.</p>	<p>1) Figuras frente al público:</p> <p>1.1 Figuras de la alocución.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Súplica. -Licencia. -Apóstrofe. <p>1.2 Figuras de la pregunta.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Interrogación. -Sujeción. -Duda, deliberación. -Participación. <p>2) Figuras frente al asunto:</p> <p>2.1 Figuras semánticas.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Definición. -Conciliación. -Corrección. -Antítesis. <p>2.2 Figuras afectivas.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Exclamación. -Evidencia. -Etopeya. -Prosopopeya. -Pulición. -Comparación. -Apartamiento. <p>2.3 Figuras dialécticas.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Asociación. -Preparación. -Concesión. -Concesión/dejación. <p>2.4 Figuras según las cuatro categorías modificativas.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Por adición. -Por detracción. -Por transmutación. -Por inmutación.

Las figuras de pensamiento (o sentencia) son más difíciles de reconocer por su forma física. En relación con ello, Mortara indica que “*todas las clasificaciones de las figuras de pensamiento parezcan heterogéneas y menos fiables que las taxonomías de las figuras de dicción*” (MORTARA 1988: 268). Estas han sido estudiadas por Quintiliano y clasificadas en dos grupos (*Inst. orat.* IX, 2, 6): figuras que hacen la prueba más enérgica (interrogación, prolepsis, dubitatio, comunicación, concesión, suspensión) y las figuras que acrecientan la emoción (exclamación, licencia, prosopopeya, apóstrofe, hipotiposis, ironía, aposiopesis, etopeya, énfasis).

Lausberg divide las figuras de pensamiento (*figurae sententiarum*) en dos grandes apartados: el de las figuras que surgen del trato con el público, es decir, figuras que sirven para acercar al orador más al público; y el de las figuras que nacen de enfrentarse el orador con el asunto de su discurso²⁹.

Indicábamos al comienzo de este apartado que sólo dos métodos (Hernández Guerrero y C.J. Morales) aluden explícitamente a los tropos y figuras retóricas del ornato. La *Guía para hablar en público* aporta una clasificación escueta y adaptada, según el autor, al estilo oral. Hemos de tener en cuenta la finalidad práctica de esta obra, aspecto que contrasta con el tratamiento más prolijo y exhaustivo del manual de Hernández Guerrero y García Tejera, con un enfoque más próximo a los tratados de retórica.

C. J. Morales desarrolla en diez páginas las figuras que considera más relevantes para la aplicación práctica del discurso oral. Así, en el epígrafe “Las expresiones gráficas y otros recursos de estilo” realiza un esbozo de algunos tropos (metáfora, metonimia y símil) y figuras (perífrasis, reticencia, ironía, paradoja, antítesis, figuras de repetición). De hecho, justifica la adaptación llevada a cabo:

“Por el planteamiento y la finalidad práctica de nuestro libro, no me interesa definir concienzudamente el concepto de tropo y de figuras retóricas. Me basta con decir que nuestro lenguaje verbal, sea hablado o escrito, se puede enriquecer y puede ejercer mayor impacto entre los oyentes o lectores si le incorporamos unas cualidades que apelen a los sentidos externos del receptor [...] De ahí que en un discurso oral de cualquier tipo se pueda echar mano de recursos que también produzcan una percepción

²⁹ “Las figuras nacidas de enfrentarse el orador con el asunto tienen su centro de gravedad en la elaboración de la res misma, atendiendo menos a la intensificación del contacto con el público, aunque, naturalmente, la utilitas de la causa exige que las figuras frente al asunto no pierdan tampoco de vista su efecto sobre el público” (LAUSBERG 1975: § 780).

sensible de las ideas que transmitimos. Me limitaré a exponer y a ilustrar los recursos básicos de gran rentabilidad en nuestro estilo oral” (MORALES 2007: 129).

De acuerdo con este planteamiento, los tropos y figuras quedan estructurados del siguiente modo:

a) Tropos o recursos imaginarios:

-Metáfora.

-Metonimia.

-Símil.

b) Figuras (de dicción y de pensamiento)³⁰

-Perífrasis.

-Reticencia.

-Figuras de repetición (paralelismo, anáfora).

-La interpelación al público³¹.

-Ironía.

-Paradoja.

-Antítesis.

En cambio, la clasificación de la obra *El arte de hablar* abarca varios capítulos. La densidad de los planteamientos expuestos, así como su complejidad terminológica, está imbricada con el carácter técnico imperante en el manual. Es más, los autores lo corroboran con gran precisión en la introducción, aduciendo que *“la obra, aunque huye de las simplificaciones y está apoyada en los principios de la Retórica y la Dialéctica tradicionales interpretados a la luz de las teorías lingüísticas contemporáneas, posee un carácter técnico [...] Esta finalidad pragmática exige que el orador esté en posesión-además del conocimiento del funcionamiento de los mecanismos gramaticales y de los instrumentos léxicos- de una información amplia y de una asimilación profunda de la materia del discurso” (HERNÁNDEZ GUERRERO-GARCÍA TEJERA 2004: 15).*

³⁰ C. J. Morales sigue la propuesta clásica y hace referencia a las figuras de dicción y de pensamiento. No obstante, no especifica dicha clasificación y remite sólo aquellas que considera útiles en la actualidad: *“recomendaré sólo aquellas que pueden ofrecer mayor rentabilidad en el mundo actual, y siempre con una finalidad directamente práctica” (MORALES 2007: 132).*

³¹ Con este epígrafe alude a las ‘figuras frente al público’ propugnadas por la retórica clásica. Para intensificar el acercamiento al auditorio, Quintiliano propone dos medios: la alocución (figuras de la alocución) y la pregunta (figuras de la pregunta). C. J. Morales, aunque no emplea el término, manifiesta la importancia del apóstrofe cuando el orador tiene que pronunciar un discurso emotivo e incide en la funcionalidad de este recurso como medio para mantener la atención y reclamar la colaboración del público.

Con todo, los capítulos 15, 16 y 17 están íntegramente dedicados a los recursos oratorios. Estos están estructurados teniendo en cuenta el ámbito disciplinar al que pertenecen (retórica, dialéctica, poética):

a) Recursos retóricos.

- Hipérbole.
- Argumento de autoridad.
- Pregunta retórica.
- Paradoja.
- Ejemplo.
- Simplificación.

b) Recursos dialécticos³².

- Conocimiento.
- Atención.
- Abstracción.
- Reflexión.
- Comparación.
- Definición.
- División.
- Argumentación³³.
- Ironía.

c) Recursos poéticos.

- Recursos gráficos y fonológicos: ritmo, rima, aliteración, paronomasia.
- Recursos morfosintácticos: supresión de artículos, adjetivación.

³² Los autores establecen una diferencia entre el discurso retórico y el discurso dialéctico, por lo que aglutinan las figuras en ámbitos distintos según correspondan a uno u otro modelo. En el discurso retórico el orador se dirige *“al auditorio como si se tratara de un grupo hermanado y como si formara un cuerpo solidario”* (p.182). En cambio, el discurso dialéctico es aquel que *“un orador dirige, al menos, a otro interlocutor: el oyente, por lo tanto, no es un mero receptor sino otro orador que interviene preguntando o respondiendo, aceptando o rechazando, completando o matizando, etc. sus palabras”* (p.186). Por tanto, se identifica este último con aquellos modelos comunicativos que implican la interacción de todos los interlocutores (conversación, discusión). Ello explica la inserción de la argumentación y la demostración en este apartado.

³³ El tratamiento de la argumentación en el manual de Hernández Guerrero y García Tejera fue analizado en ‘Las partes del discurso’. Conviene señalar la complejidad de la terminología empleada al identificar los tipos concretos de argumentaciones, aspecto directamente imbricado con el carácter técnico de la obra: *silogismo, entimema, epiquerema, polisilogismo, sorites, dilema y demostración*. Asimismo, definen la *demostración* como *“la argumentación por la cual se deduce una conclusión cierta de premisas ciertas y evidentes”* (p.190). En este sentido, ya señalamos en el apartado correspondiente la identificación de la *demostración indirecta* con la refutación, dado que se emplea, según los autores, para reflejar la inutilidad de las tesis contrarias.

- Tropos: metonimia, sinécdoque, metáfora.

-Figuras³⁴.

1. Principales figuras de pensamiento:

-Personificación o prosopopeya.

-Lítote.

-Perífrasis o circunloquio.

2. Figuras de lenguaje:

-Juegos de palabras (calambur, silepsis o dilogía)

-Repeticiones (paralelismo, anáfora, anadiplosis, epanadiplosis)

-Asíndeton.

-Polisíndeton.

El capítulo 14 (“Planteamiento pragmático de los recursos retóricos”) define la retórica desde una perspectiva pragmática, de modo que todos los elementos constitutivos del discurso oratorio adquieren plena funcionalidad en la construcción de su significado global. Ante ello, los autores le confieren una finalidad significativa a todos los recursos (tropos y figuras):

“Podemos llevar nuestra afirmación todavía más lejos y decir que todos los elementos del discurso oratorio-verbales, paraverbales y no verbales-, son pertinentes, son significativos, poseen una función extralingüística y persiguen una finalidad práctica: todos los elementos son recursos” (HERNÁNDEZ GUERRERO-GARCÍA TEJERA 2004: 163).

Las ideas expuestas remiten a las palabras que aducíamos al comenzar a estudiar la *elocutio*, ya que todos los elementos retóricos conforman la significación del discurso oratorio. En este sentido, los autores siguen la línea de T. Albaladejo³⁵, que postula el

³⁴ Siguen la tradición y las clasifican en figuras de pensamiento y de dicción: *“llamamos figuras a los artificios mediante los cuales el texto literario se diferencia del discurso común. Los manuales suelen distinguir entre las figuras de pensamiento y las de lenguaje o de dicción. Las primeras se caracterizan por el empleo peculiar de las diversas ideas que integran la composición. Las segundas se elaboran mediante un uso propio de las normas fonéticas y gramaticales”* (HERNÁNDEZ GUERRERO-GARCÍA TEJERA 2004: 197).

³⁵ Albaladejo desarrolla el concepto de ‘hecho retórico’. Se trata de una adaptación del esquema de la comunicación lingüística de Jakobson. De este modo, el ‘texto retórico’ se convierte en un elemento constitutivo de un conjunto más amplio: orador o productor, texto retórico, destinatarios o receptores, referente y contexto: *“El hecho retórico, con el texto retórico, forma una construcción en la que las relaciones sintácticas, semánticas y pragmáticas están sólidamente establecidas y proporcionan una unidad semiótica global a la comunicación retórica”* (ALBALADEJO 1989: 43). Para más información vid. Albaladejo, T. (1989), *Retórica*, Madrid, Síntesis; y Albaladejo, T. (1993), “Algunos aspectos pragmáticos

carácter esencialmente pragmático de la actividad oratoria, mostrando cómo la organización pragmática se asienta sobre estructuras sintácticas y semánticas. Todo ello queda corroborado en el capítulo 3 (“La retórica y las ciencias humanas”), donde se alude a la imbricación de esta con otras disciplinas (semiótica, poética, psicología, etc). De ahí se infiere cómo el componente verbal (*elocutio*) y el no verbal (*actio*) convergen de forma sistemática y permiten la conformación de un todo unitario con una clara finalidad persuasiva.

Antes de concluir este apartado, conviene señalar que han sido numerosos los intentos de sistematizar todos los tropos y figuras de la retórica clásica. Si Lausberg había aportado una prolija clasificación de los aspectos del ornato en su *Manual de retórica literaria*, los estudiosos del estructuralismo abogaban por una categorización más racional, con la pretensión de dar a los viejos inventarios de tropos y figuras retóricas una orientación moderna y un orden definitivo. Pues bien, algunos estudios han contribuido a romper la visión negativa de las figuras como elemento ornamental y de escasa funcionalidad persuasiva. En esta línea, D. Pujante aporta conclusiones relevantes en el bloque IV (“La actualidad retórica”), manifestando que la estilística retórica (*elocutio*) implica la inexorable conjunción de aspectos formales y funcionales, con lo que incide en la importancia de todos los recursos para la consecución de la finalidad persuasiva:

“Hay todavía un tercer paso a dar, cuando algunos de estos estudiosos consideran que la estilística retórica tiene además del componente de desviación (de carácter formal) otro componente funcional (persuasivo). Al modelo de competencia retórica habría que añadir uno de actuación retórica (según la dicotomía chomskiana: competencia y performance) [...] Este modo de planteamiento libera la retórica de su anterior estado restrictivo para devolverle su compleja plenitud originaria. Cada individuo tiene según este modelo una serie de competencias. En cuanto a las competencias, existen principalmente la competencia argumentativa (de inventio), la competencia estructural (de dispositio), la competencia estilística (de elocutio), la competencia mnemónica (de memoria) y la competencia medial (de actio)” (PUJANTE 2003: 350).

del sistema retórico”, en M. Rodríguez Pequeño, *Teoría de la literatura. Investigaciones actuales*, Valladolid, Universidad de Valladolid, pp. 47-61.

Como anexo, adjuntamos dos cuadros en los que recogemos de forma sintetizada la aportación de cada manual. Destaca el profuso desarrollo de los recursos en la obra *El arte de hablar* frente a la simplicidad imperante en la *Guía para hablar en público*:

TROPOS:

RETÓRICA CLÁSICA QUINTILIANO	<i>El arte de hablar. Manual de Retórica práctica y de Oratoria moderna</i>	<i>Guía para hablar en público</i>
<p>Por significado:</p> <p>Metáfora Sinécdoque Metonimia Antonomasia Onomatopeya Catacrexis Metalepsis</p> <p>Por belleza:</p> <p>Epíteto Alegoría Ironía Perífrasis Hipérbaton Hipérbole</p>	<p>-Metonimia. -Sinécdoque. -Metáfora.</p>	<p>Tropos o recursos imaginarios: -Metáfora. -Metonimia. -Símil.</p>

FIGURAS:

<i>El arte de hablar. Manual de Retórica práctica y de Oratoria moderna</i>	<i>Guía para hablar en público</i>
<p>a) Recursos retóricos. -Hipérbole. -Argumento de autoridad. -Pregunta retórica. -Paradoja. -Ejemplo. -Simplificación.</p> <p>b) Recursos dialécticos -Conocimiento. -Atención. -Abstracción. -Reflexión. -Comparación. -Definición. -División. -Argumentación -Ironía.</p> <p>c) Recursos poéticos. -Recursos gráficos y fonológicos: ritmo, rima, aliteración, paronomasia. -Recursos morfosintácticos: supresión de artículos, adjetivación.</p> <p>d) Figuras. 1. Principales figuras de pensamiento: -Personificación o prosopopeya. -Lítote. -Perífrasis o circunloquio. 2. Figuras de lenguaje: -Juegos de palabras (calambur, silepsis o dílogia) -Repeticiones (paralelismo, anáfora, anadiplosis, epanadiplosis) -Asíndeton. -Polisíndeton.</p>	<p>Figuras (de dicción y de pensamiento)</p> <p>-Perífrasis. -Reticencia. -Figuras de repetición (paralelismo, anáfora). -La interpelación al público. -Ironía. -Paradoja. -Antítesis.</p>

2.2. LA DISPOSITIO.

La *dispositio* no ha sido objeto de una atención especial. Nos lo revela cualquier ojeada por los tratados de retórica clásicos y modernos. De hecho, Quintiliano en su *Institutio oratoria* dedica a esta operación retórica tan sólo un libro (el VII), cuando la *inventio* ocupa cuatro libros y la *elocutio* casi otros cuatro.

Asimismo, se concibe como una operación retórica que aúna la acción inventiva con la elocutiva, por lo que suele integrarse en cada una de estas según las circunstancias. Los métodos para hablar bien en público objeto de análisis tratan, en el apartado dedicado a la *dispositio*, las partes del discurso (exordio, narración, demostración, refutación y peroración). En relación con ello, indicábamos al comienzo de nuestro estudio que las incluiríamos en el desarrollo de la *inventio*, siguiendo la clasificación de Quintiliano. En todo caso, expondremos los aspectos más relevantes propugnados en la obra *Institutio oratoria* y estableceremos las relaciones pertinentes con los manuales actuales.

Desde el prólogo, Quintiliano da protagonismo absoluto a las dotes del orador, quien se ha de mover en un terreno complejo, dudoso, es decir, en la difícilmente abarcable complejidad de la realidad. La realidad humana que afronta el orador es amplia, disímil, difícil de baremar. Por tanto, sostiene que no existe una vía segura, unas directrices que aplicar a todas las materias objeto de discurso. Evidentemente, la imbricación de la *inventio* y la *dispositio* se corrobora en este contexto. Se trata de operaciones centradas en la capacidad interpretativa del hombre, lo que implica una inexorable sagacidad por parte del orador en la búsqueda de materiales y en la ordenación de la construcción significativa de todos ellos. De este modo, la operación dispositiva atiende por una parte a los elementos del discurso (a las partes del discurso y a la disposición de los argumentos), pero, por otra, al plano de la expresión. Todo ello explica el escaso tratamiento dedicado a la disposición en los tratados de retórica, ya que esta se incardinaba en el resto de operaciones retóricas.

Quintiliano la analiza en el libro VII, aduciendo que si cambian los elementos discursivos los oradores es por utilidad. La disposición constituye un apartado de estrategias para sorprender con lo que se dice o para conseguir la perfecta oportunidad del lugar en relación con lo que se dice. En este sentido, señala que la base del discurso es la credibilidad (verosimilitud) y el orden es la clave. Así, para llegar a construir un discurso en el que todos los elementos armonicen, tengan una coherencia interpretativa, hay que hacer el pertinente asedio de preguntas, pues el mejor modo de estructurar un

caso es formular las preguntas pertinentes en el orden pertinente. Ofrece en el libro una amplia tipología de preguntas que perfilan el estado de cada causa.

Dada la imposibilidad para abarcar todas las causas posibles, Quintiliano trata de categorías generales, los llamados estados de causa. Hay para él tres estados racionales en los que puede encontrarse una causa:

-Estado de conjetura: ¿es?

-Estado de definición: ¿qué es?

-Estado de cualificación: ¿cómo es?

J. A. Hernández Guerrero y M. C. García Tejera (*El arte de hablar*) dedican el capítulo 11 al tratamiento de esta operación retórica (“La organización del discurso: la *dispositio*”). En la parte final se analizan las partes del discurso (ya tratadas en el epígrafe anterior), mientras que al principio recurren a una serie de elementos tomados de los tratados clásicos. Para explicar de manera clara las distintas funciones de la división del discurso en partes, utilizan las imágenes expuestas por Quintiliano y lo identifican con un edificio, un viaje, con un paseo y con una aventura. En este sentido, los autores, siguiendo la práctica de los rétores clásicos, apoyan sus explicaciones en imágenes con objeto de ilustrar los conceptos teóricos.

La coherencia y lógica interna de todo discurso como elemento esencial en su constitución fue tratada por Quintiliano mediante la imagen discurso-edificio. Pues bien, el manual *El arte de hablar* remite a este concepto y cita las palabras del autor clásico:

“Al que levante un edificio no le bastará con acumular piedras y materiales y el resto de instrumentos necesarios para la albañilería, si no tiene, por añadidura, habilidad para disponerlos. Del mismo modo, en la elocuencia, la provisión de argumentos, por muy rica que sea, constituirá un montón informe a menos que la disposición, de forma análoga, no los una en un todo armónico y orgánico” (Inst. orat. VII).

La identificación del discurso con un viaje supone la presencia de una meta u objetivo final por parte del orador. Esto implica varias acciones a seguir: la división en etapas, la creación de descansos en el devenir discursivo o el mantenimiento del objetivo a lo largo de toda la intervención. Por otra parte, la imagen del discurso como paseo establece características inherentes a todo proceso o intervención ante un auditorio, tales como la creación de un texto sugerente, que estimule la imaginación y evoque los recuerdos de los oyentes; ameno, que evite el aburrimiento; o distraído, que

rompa la monotonía. Estos rasgos se fundamentan en la variedad de procedimientos, en los cambios de registros y en la riqueza de matices expresivos.

Finalmente, Hernández Guerrero y García Tejera recurren a la imagen del discurso como aventura, indicando cómo algunos géneros obligan al orador a estimular la imaginación, formular interrogantes, plantear cuestiones y sugerir múltiples pistas de solución para que los oyentes elaboren hipótesis diversas y busquen salidas.

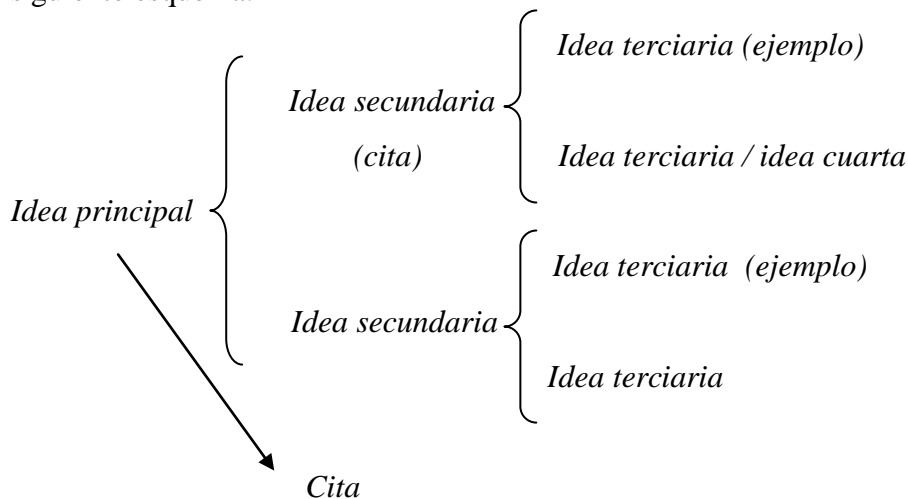
Toda la información aportada por los autores al respecto, además de seguir las imágenes clásicas, se imbrica con las advertencias de Quintiliano al comienzo del libro VII (dedicado a la *dispositio*), puesto que incide en la amplia realidad afrontada por el orador y en las habilidades que este debe desplegar para adaptarse a las circunstancias. De ahí que la consideración del discurso como aventura sea acertada:

“El libro siguiente debe dedicarse por entero a la disposición, de la que no hubieran salido con bien tan pocos oradores, si existiera una vía segura aplicable por igual a todas las materias del discurso. Pero como todos los procesos son y seguirán siendo de variedad infinita de formas y durante tantos siglos no se ha encontrado todavía causa que sea por entero semejante a otra, es necesario que el orador sea sagaz, esté vigilante, tenga capacidad para hallar los materiales, muestre sentido crítico y tome consejo de sí mismo” (Inst. orat. VII, Proemio 4).

En la misma línea, C. J. Morales alude al orden como base constructora del significado discursivo. Dedicó el capítulo 4 (“Preparación del discurso. La disposición: ordenación básica del discurso”) a los aspectos relacionados con la organización del mismo. Incluye, al igual que el manual anterior, las partes del discurso en este capítulo (introducción, nudo y desenlace). Eludiremos este apartado, ya que lo tratamos en la *inventio* siguiendo el modelo de Quintiliano.

Por tanto, la *Guía para hablar en público* manifiesta la importancia de otorgar forma y coherencia interna a los elementos seleccionados en la invención, por lo que una intervención en público no debe concebirse sólo como una mera suma de ideas. En este sentido, el autor le confiere relevancia a la labor del orador en la organización de los elementos, hasta tal punto que una disposición ineficaz condicionaría el devenir posterior de todo su trabajo: *“El discurso, por tanto, ha de tener un orden preciso y claramente perceptible por el público. Debemos tender hacer discursos circulares, es decir, cerrados, donde nada sobre ni nada falte. Si dejamos cabos sueltos, por ahí se pueden escapar mil ocurrencias o extensas digresiones que debiliten todo lo que hemos dicho”* (MORALES 2007: 98).

Asimismo, propone una jerarquía de ideas con objeto de propiciar la coherencia discursiva. En cierto modo, tal estructuración remite a los estados de causa propugnados por Quintiliano (¿qué es? ¿cómo es?), aunque C. J. Morales prefiere hablar de ideas principales y secundarias para no distraer al lector con cuestiones complejas. Con todo, el orden lógico que plantea es el siguiente: idea principal, ideas secundarias (terciarias, cuartas,...), citas y ejemplos. Así, la idea principal demanda otra secundaria que la respalde, y esta, a su vez, puede necesitar otras ideas auxiliares en una cadena de sucesivas dependencias. Después de estas, en su distinta graduación, vendrían las citas que el orador conviniera añadir y, por último, los ejemplos aducidos para demostrar la veracidad o la idoneidad de la idea principal. De forma ilustrativa nos presenta el siguiente esquema:



(MORALES 2007: 100)

Posteriormente, expone un modelo práctico, un ejemplo de discurso didáctico adaptado al esquema inicial, en el que señala las distintas ideas, así como las citas y ejemplos utilizados (pp.101-102). En relación con ello sostiene que tal jerarquía entre los elementos nunca debe coartar la libertad creativa del hablante, puesto que cada discurso es particular y requiere una aplicación particularizada de cada parte constitutiva.

Por otra parte, Malcolm Peel (*Aprenda a hablar en público en una semana*) incide también en la primacía que adquiere una correcta estructuración de los contenidos en la intervención oral. En el capítulo dedicado al martes (“Contenido”) ofrece al lector los efectos positivos de una buena organización, así como varios modelos adecuados para las presentaciones orales. Con ello indica cómo una estructura sencilla y clara facilita la comprensión global, dado que establece un sistema de señales y orientaciones útiles para seguir el hilo de la intervención:

“Efectos positivos de la estructura

Una buena estructura:

-Atrae la atención.

-Mantiene el interés de la audiencia.

-Facilita la comprensión.

-Hace que nuestro mensaje resulte más fácil de recordar” (PEEL 2000: 28).

Junto a todo ello, Peel aduce tres tipos de estructura adecuados para una correcta intervención oral e indica las ocasiones más propicias para utilizarlas:

-La argumentación lógica. Resulta adecuada cuando se expone un caso ante un tribunal, en un debate formal o bien cuando se trata de convencer la audiencia de que la opinión defendida es la más correcta.

-Estructura narrativa. Suele ser bastante efectiva para captar el interés de la audiencia. Consiste en estructurar lo que se quiere decir en forma de historia. No obstante, dicha historia deberá concitar una serie de peculiaridades: *“ser buena, estar bien contada y ser relevante para nuestros objetivos” (PEEL 2000: 30).*

-Estructura formalizada. Se recurre a esta cuando las anteriores no resultan adecuadas a nuestra intervención. Posee una introducción, la sección principal y la conclusión. En palabras del autor: *“explique de qué va a hablar, hable, explique de qué ha hablado” (PEEL 2000: 30).*

En suma, de todo lo expuesto se infiere que el orden de los elementos discursivos constituye una base fundamental para la conformación del significado. Nos encontramos ante uno de los principios ontológicos de la retórica, el de la construcción discursiva como una ordenación significativa de los hechos. En este sentido, Quintiliano postula que la naturaleza de las cosas está en el orden, y ese orden está en relación directa con la construcción de una verdad discursiva. Así, al comenzar el libro séptimo hace la siguiente reflexión: *“nec mihi videtur errare qui ipsam rerum naturam stare ordine putant, quo confuso peritura sint omnia”* (“no me parecen errados quienes consideran que la misma naturaleza de las cosas está en el orden, por cuya confusión perecerán todas”) (*Inst. orat. VII, Pr 3*).

Todos los manuales estudiados le confieren relevancia a la disposición de los elementos en el discurso y siguen, de forma más o menos explícita, las indicaciones de la retórica clásica. No obstante, a pesar de su funcionalidad, ya hemos señalado

anteriormente el escueto tratamiento que esta operación retórica recibe en los tratados clásicos. En esta línea, D. Pujante aporta unas palabras significativas:

“Tanto en el personal discurso interpretativo [...] como en el discurso retórico (hijo de la persuasión) el orden es básico. Considerada así, la operación dispositio se convierte en la clave de todo el mecanismo retórico; un lugar de privilegio que se le niega habitualmente. Si echamos una ojeada a los tratados de retórica de que disponemos, observaremos que es la operación a la que menos páginas se dedica” (PUJANTE 2003: 334).

2.3. LA MEMORIA.

Es la cuarta de las operaciones retóricas. Las tres primeras (*inventio*, *dispositio* y *elocutio*) han ocupado siempre la extensión máxima de los tratados de retórica. En cambio, las operaciones *memoria* y *actio* o *pronuntiatio* suelen tener un segundo lugar en los estudios retóricos. No obstante, veremos cómo la acción adquiere una mayor relevancia en la actualidad (los tres manuales estudiados la desarrollan con profusión).

Es evidente que el arte de la memoria tenía una gran importancia en las épocas en las que no había facilidad para manejar textos escritos. Sabemos que preocupó el fenómeno de la memoria a las escuelas epicúrea y estoica, pero la primera vez que se trata sistemáticamente como parte de la retórica es en la *Retórica a Herenio*.

Señala Quintiliano que la memoria es la intermediaria entre los diferentes momentos de la elaboración del discurso. No sólo es útil a la hora de aprender el texto elaborado, sino que ayuda a que los hallazgos del pensamiento se salvaguarden. En un orador no sólo debe concitarse una memoria artificial que le permita aprender el texto del discurso una vez elaborado, sino que también debe desarrollar una memoria natural, que funcione durante la construcción del discurso y que le permita establecer relaciones y conclusiones durante la elocución³⁶.

Lausberg, citando a Cicerón, aporta una definición semejante:

³⁶ “Pero es imprescindible que quienes deben intervenir en muchos casos, no sólo mantengan una memoria firme, sino que aprendan también con rapidez, y no solamente fijar en la mente por medio de repetida lectura lo que se ha escrito, sino seguir también el hilo del discurso en el orden de lo pensado en contenidos y formulaciones verbales, y retener en la memoria lo que haya dicho la parte contraria, y no refutarlo siempre en el mismo orden en que se dijo, sino presentarlo en los lugares oportunos” (*Inst. orat.*, XI, 2, 2).

“El objeto de la memoria consiste en las ideas (res) y en su formulación por medio del lenguaje (verba): Cic. Inv. 1, 7, 9 memoria est firma animi rerum ac verborum ad inventionem perceptio. Puede uno limitarse a aprender de memoria solamente las ideas o aprender también su formulación elocutiva [...] Hay una naturalis memoria y una artificiosa memoria, entre las que existen vinculaciones y concomitancias” (LAUSBERG 1975: § 1084-1085).

Por tanto, la memoria no puede concebirse como un simple puente entre las operaciones retóricas constitutivas del discurso y la actuación del mismo. Esta destreza nos permite ampliar el conocimiento, confiriéndonos la capacidad de abarcar el mayor número de elementos de la realidad que nos rodea, dándoles una interpretación coherente.

Se trata de la operación peor interpretada y practicada a lo largo de la tradición retórica, cuando la memorización del discurso se convierte en una fase fundamental para alcanzar el objetivo persuasivo. Es más, de nada sirve confeccionar un excelente discurso si posteriormente el orador no posee la técnica adecuada para retenerlo y transmitirlo. Hernández Guerrero y García Tejera sostienen en su obra que la causa principal de ese menosprecio radica en una inadecuada definición de la memoria como actividad retórica. Ante ello, los tratados la han reducido a simples ejercicios mnemotécnicos y han obviado los objetivos y la funcionalidad de esta en el discurso oratorio:

“Opinamos que la definición de Cicerón -memoria est firma animi rerum ac verborum ad inventionem perceptio (la memoria es la firme percepción de los objetos y de las palabras, destinada a la búsqueda de los contenidos del discurso)- no ha sido entendida ni aplicada de una manera correcta. La perceptio firma –percepción sólida, fuerte e intensa- no es la simple retención mecánica de unas ideas y de unas palabras, sino la adhesión a una teoría, la aceptación de una doctrina y, a veces, la identificación con un personaje” (HERNÁNDEZ GUERRERO-GARCÍA TEJERA 2004: 227).

Asimismo, en los tratados clásicos no siempre ha sido estudiada la memoria como actividad retórica necesaria en la elaboración del discurso. La concepción que durante siglos se ha tenido nace de la doctrina desarrollada por Cicerón y Quintiliano. De esta cuarta operación no tenemos ninguna noticia en la retórica prearistotélica. Así, Anaximandro habla solo de las tres primeras operaciones (*inventio*, *dispositio* y *elocutio*). Aristóteles añade a estas tres la *pronuntiatio*.

En la *Retórica a Herenio* se habla tan sólo del *arte de la memoria*, la mnemotecnia: un conjunto complejo de conocimientos aprendidos con esfuerzo y paciencia que permitían al orador memorizar perfectamente el texto de sus discursos. Este es el primer estudio sistematizado de la memoria como parte de la retórica. Se habla de una memoria artificial, constituida por lugares e imágenes que facilitan la adquisición de los contenidos. En este sentido, Cicerón (*De oratore*, II) y Quintiliano (*Inst. orat.* XI) ³⁷ aluden al mismo concepto e indican que un método eficaz para propiciar una correcta asimilación de los elementos discursivos consiste en la agrupación de estos por lugares (*memoria locorum*), de forma que con la recuperación visual de los lugares viene a la mente lo que se ha vivido en estos.

Otro elemento de la memoria artificial desarrollado en los tratados clásicos son las imágenes. De este modo, lo invisible, los conceptos abstractos, tomando una imagen o una figura, se hacen más perceptibles. Por tanto, se propone la memorización de los objetos (formas sensibles) por medio de los lugares, mientras que los conceptos abstractos se identifican con imágenes y así se hacen perceptibles³⁸.

Los tres manuales que estamos analizando aluden a esta operación retórica, aunque le dedican pocas páginas. C. J. Morales presenta en el capítulo 6 (“Preparación del discurso. La *memoria*: elaboración de un guion o manuscrito adecuados”) una serie de técnicas para la elaboración de un buen guion, ya que este lo considera “*el método más flexible y más seguro para la retención de todos los elementos anteriores*”. El autor concibe la memorización como un procedimiento arriesgado y poco fiable. El orador, al llevar todo el discurso preparado (memorizado), no se adapta a las circunstancias y puede tener una actuación poco natural. Ante ello, afirma que la memorización absoluta sólo puede ser útil para intervenciones breves (2 o 3 minutos).

Tales palabras contrastan con la propuesta de los tratados clásicos acerca de la memoria, puesto que aseguraban que un correcto aprendizaje del texto facilitaba la labor del orador de forma considerable:

³⁷ “Por este suceso de Simónides se ha conocido, al parecer, que la memoria se apoya en las localizaciones que quedan impresas en el espíritu, y esto podrá acreditarlo cada uno según su propia experiencia. Porque cuando después de algún tiempo regresamos a unos lugares, no sólo los reconocemos por sí mismos, sino que también recordamos lo que en ellos hicimos, se nos representan súbitamente las personas, alguna vez hasta vuelven en silencio a nuestra mente los pensamientos allí habidos” (*Inst. orat.*, XI, 2, 17).

³⁸ “La imagen con que la fantasía reviste el objeto se llama *imago*: *Her*, 3, 20, 33 *quoniam ergo rerum similes imagines esse oportet, ex omnibus rebus nosmet nobis similitudines eligere debemus*- Hay, pues, imágenes de las ideas o pensamientos y también imágenes de la formulación lingüística: *Her*. 3, 20, 33 *duplices igitur similitudines esse debent, unae rerum, alterae verborum*” (LAUSBERG 1975: § 1088).

“A ninguno dejará de prestar ayuda el aprender de memoria en las mismas tablillas de cera (hoy folios) en las que escribió el texto. Porque a través de unas huellas se pone en seguimiento de la memoria, y no sólo ve entonces las páginas como apareciendo ante sus ojos, sino casi las mismas líneas, una tras otra, y mientras habla es semejante a uno que está leyendo” (Inst. orat., XI, 2, 32).

Asimismo, Morales tampoco considera adecuada la lectura de un manuscrito previamente redactado por el hablante. Lo relaciona con una falta de preparación y con la ausencia de destrezas para hablar ante un auditorio:

“Si se emplea tan a menudo es precisamente por la escasa o nula preparación que desde hace muchas décadas tienen los españoles para hablar en público, y por el auténtico pavor que esta actividad despierta en la mayor parte de nuestros paisanos, aun en los más cultos y en los más especializados en la materia que deben abordar” (MORALES 2007: 144).

Frente a los inconvenientes de estos procedimientos, señala la elaboración de un guion como el método más eficaz para retener el contenido de un texto. No exige una memorización mecánica y, por otra parte, permite al orador una mayor naturalidad en la entonación y en el estilo, así como una mayor adecuación a las circunstancias imperantes:

“En efecto, el guion esquemático viene a cubrir casi todas las lagunas de los procedimientos anteriores: por un lado, no exige un proceso de memorización mecánica y laboriosa y, por otro, ofrece la flexibilidad suficiente para poder adaptarse al tiempo previsto o al tiempo que finalmente nos impongan las circunstancias, sea este mayor o menor que el previsto. Además, garantiza como ningún otro la naturalidad en la entonación y en el estilo, de manera que la atención del público está prácticamente asegurada desde el comienzo” (MORALES 2007: 148).

De acuerdo con ello, el autor no aconseja la memorización completa del texto (a no ser que se trate de un discurso breve), ya que puede restar naturalidad y limita la capacidad del hablante a la hora de improvisar y de adaptarse al contexto. No obstante, Quintiliano³⁹ afirma que la improvisación se basa también en el arte de la memoria,

³⁹ *“¿Y qué nos dice la improvisación de un discurso? No se fundamenta, a mi parecer, en otra energía distinta de la mente –sino en la memoria–. Porque mientras estamos diciendo unas cosas, hemos de tener puesta la mirada en las que vamos a decir; de este modo mientras más se adelanta el pensamiento, está ya buscando lo que vendrá bastante después, y todo cuanto ha encontrado lo*

dado que el orador tiene que establecer múltiples relaciones durante la elocución y, lógicamente, ello le obliga a retener información sobre la marcha. Se trata de la memoria natural que mencionábamos al comienzo de este apartado.

Hernández Guerrero y García Tejera analizan la memoria en el capítulo 18 (“La asimilación del discurso: *la memoria*”). La definen y señalan algunos principios y estrategias que pueden resultar útiles para el orador. A pesar del escueto tratamiento que le dan (cuatro páginas)⁴⁰, inciden en la importancia de esta operación retórica como elemento esencial para la consecución del objetivo persuasivo de todo discurso:

“La memoria es una de las operaciones retóricas que han sido peor interpretadas, tratadas y practicadas a lo largo de la dilatada tradición retórica. En nuestra opinión, constituye, sin embargo, una de las tareas preparatorias más importantes y, en ocasiones, su definición correcta y su acertado ejercicio resultan decisivos para lograr el fin fundamental del discurso oratorio: la persuasión” (HERNÁNDEZ GUERRERO-GARCÍA TEJERA 2004: 227).

Después de indicar las dimensiones y ámbitos de la memoria (recepción de la información, retención de la información y recuerdo de la información), los autores aluden a algunas estrategias significativas para la retención de los contenidos:

-Asociación. Un procedimiento útil para memorizar datos consiste en establecer relaciones con determinados lugares. Se trata de *“conexiones de la información que queremos recordar con elementos de fácil localización como, por ejemplo, los muebles del salón, los vestidos o, como hacen los jóvenes, los puestos de los jugadores de un equipo de fútbol”* (HERNÁNDEZ GUERRERO-GARCÍA TEJERA 2004: 230). En este caso remiten directamente a la organización clásica de los elementos discursivos por lugares. Quintiliano (*Inst. orat.*, XI, 2, 18-20)⁴¹ también aconseja utilizar lugares

deposita de alguna manera en la memoria, porque esta, como una mano medianera, entrega a la expresión oral lo que ha recibido de la capacidad inventiva” (*Inst. orat.*, XI, 2, 3).

⁴⁰ Conviene recordar que la retórica clásica ha prestado poca atención (sobre todo en cuanto a la extensión) a esta operación retórica. Así, Quintiliano le dedica sólo un libro (XI) frente a los cuatro que dedica a la *inventio* y los cuatro de la *elocutio*.

⁴¹ *“Así eligen ellos lugares de la mayor amplitud posible, que están impregnados de gran variedad de datos referenciales, tal vez una mansión grande y distribuida en muchas habitaciones retiradas unas de otras [...] Disponen estas señales de localización de la siguiente manera: asignan el primer pensamiento (o pasaje) en cierto modo a la entrada de la casa; el segundo, suponte, al portal, después dan la vuelta por los patios interiores y, guardando un orden, van colocando cada punto no sólo en alcobas y salas para estar sentados, sino también en estatuas y otros similares objetos. Hecho esto, cuando se ha de reanimar la memoria, comienzan a pasar revista desde el principio a estos lugares, y a cada uno reclaman lo que les confiaron, para ser advertidos de su idea”* (*Inst. orat.*, XI, 2, 18-20).

amplios, como una casa, ya que poseen muchos elementos a los que poder asignar las ideas.

-Interés. Se recuerdan con más facilidad las cosas que forman parte de nuestro ámbito de intereses.

-Dimensión sensorial. La memoria posee una organización sensorial. Los autores, con objeto de recordar aspectos más complejos o abstractos, proponen “dotarlos de cuerpos y revestirlos con rasgos perceptibles por los sentidos” (HERNÁNDEZ GUERRERO-GARCÍA TEJERA 2004: 230). Esta idea se imbrica con la imagen, el otro elemento de la memoria artificial según la retórica clásica. De este modo, los conceptos más abstractos se hacen más perceptibles al identificarlos con una imagen o una figura, lo que facilita considerablemente su memorización. En este sentido, Quintiliano (*Inst. orat.*, XI, 2, 30-31), para recordar pensamientos o nombres difíciles, aconseja identificarlos con algún elemento visual con el que guarden alguna relación⁴².

Por otra parte, el método de Malcolm Peel (*Aprenda a hablar en público en una semana*), en el apartado dedicado al jueves (“Últimos preparativos”), no plantea la posibilidad de memorizar el discurso de forma íntegra, sino que tan sólo alude a las notas como elemento de apoyo a la intervención oral. Asegura que estas confieren confianza y ayudan a paliar el nerviosismo. Ante ello, propone cuatro opciones:

-Prescindir de las notas. Sólo para aquellos oradores con cierta experiencia y con grandes actitudes para hablar en público.

-Utilizar ayudas visuales como notas. En este caso aconseja el empleo de diapositivas, con poco texto, que también sirvan de apoyo al orador.

-Un guion completo. Se trata de escribir todo lo que el hablante tiene intención de decir. No obstante, al igual que aducía Morales en su manual, Peel sostiene que una lectura del texto genera poca naturalidad y escasa flexibilidad para adaptarse a las circunstancias. Así lo expresa de forma esquemática:

⁴² “Estos recursos tienen todavía más efecto en los pensamientos, que trasladan el recuerdo de una cosa parecida a es otra, que es necesario tener presente [...] Esto es más fácil en nombres como Apros (jabalíes), Ursos (osos), Nasón (narigudo) o Crispo (cabello crespo), para que se graben en la memoria de dónde toman tales nombres su significado. También el origen de las derivaciones nominales es razón para retenerlos más en la memoria, como en Cicerón (cicer: garbanzo), Verrio (verres: verraco), Aurelio (aurum: oro)” (*Inst. orat.*, XI, 2, 30-31).

“Los inconvenientes del guion completo:

-Hay muy pocas personas capaces de escribir un guion que suene natural al ser leído.

-Hay muy pocas personas que sean capaces de leer un guion consiguiendo que suene natural.

-Un guion completo carece de flexibilidad.

-Resulta muy fácil perderse mientras se va leyendo.

-No se puede leer y al mismo tiempo mantener un buen contacto con la audiencia” (PEEL 2000: 51).

Frente a ello, considera apropiada la lectura del discurso sólo en aquellos casos en los que se hagan declaraciones públicas, sobre todo diplomáticos o líderes políticos, ya que sus palabras pueden ser analizadas al detalle en busca de posibles matices de significado. También acepta el guion completo cuando se habla en un congreso o se da una ponencia ante una institución académica, puesto que en ocasiones ese texto incluso puede servir para su publicación posterior.

Salvo tales excepciones, Peel advierte al lector que nunca deberá leer ni memorizar el texto en un discurso: *“Si decidimos preparar un guion completo por la razón que sea, nunca deberíamos leerlo o tratar de aprenderlo de memoria” (PEEL 2000: 53).*

-Hojas o tarjetas de guía. Es la cuarta opción que ofrece al orador para enfrentarse a la exposición oral: *“usar tarjetas, cada una de ellas con notas para una sección principal o encabezamiento de una presentación, es casi una tradición entre algunos oradores, aunque unas cuantas hojas de papel conseguirán prácticamente el mismo efecto. Cada sistema tiene sus ventajas” (PEEL 2000: 54).* Es más, debido al carácter práctico de este manual, presenta un modelo de esquema para una hoja o tarjeta de guía.

Con todo, la idea de realizar un esquema o guion como elemento de apoyo a la memorización (C. J. Morales y M. Peel) implica una división en partes. En relación con ello, Quintiliano sostiene que para memorizar un discurso largo es conveniente su estructuración en diversos apartados, lo que facilitará el aprendizaje y la ubicación mental de los contenidos. En cierta medida, estas palabras justifican el esquema o guion propuesto por los manuales estudiados:

“Si fuere necesario aprender de memoria un discurso largo, será útil aprenderlo parte por parte (pues la memoria se fatiga muchísimo con la carga que se le impone), pero estas partes no sean muy cortas, de lo contrario se convertirán a su vez en demasiadas y fatigarán y harán pedazos el discurso. Y no quisiera imponer yo una

extensión concreta, sino que cada parte concluya del mejor modo donde termine el pensamiento de un pasaje, si es que tal vez no contiene tantos puntos, que deba él mismo ser a su vez estructurado en otras partes” (Inst. orat., XI, 2, 27).

2.4. LA ACTIO O PRONUNTIATIO.

Con esta denominación se refieren los tratados a la quinta y última operación retórica. Todo lo realizado hasta ahora depende, en última instancia, de la actuación ante el auditorio. No obstante, a pesar de su contribución a la conformación del significado global del discurso, la *actio* no ha sido lo suficientemente estudiada en los tratados de retórica clásica. Quintiliano, por ejemplo, desarrolla en el libro XI las dos últimas operaciones (*memoria* y *actio*), mientras que la mayor parte de la obra la dedica al tratamiento profuso de la *inventio* y la *elocutio*. Incluso el propio Lausberg, en su *Manual de retórica literaria*, elude el estudio de dicha parte:

“La pronuntiatio o actio es la realización del discurso mediante la voz y los gestos que la acompañan. El estudio de la pronuntiatio abarca, pues, dos partes: vox y corpus [...] En la exposición de este manual no podemos entrar en un estudio detallado de la pronuntiatio” (LAUSBERG 1975: § 1091).

En este sentido, Hernández Guerrero y García Tejera analizan, al comienzo del capítulo 19, la importancia concedida a la acción en la retórica moderna y aducen algunas razones que justifican el escaso tratamiento que tuvo en épocas anteriores:

“Los griegos, y posteriormente, los escolásticos advirtieron sus limitaciones semánticas y definieron la palabra como signum conceptus. El concepto es, por su propia naturaleza, universal, y tropieza, por lo tanto, con serias dificultades para expresar los matices íntimos y personales. La palabra es un instrumento imperfecto para aprehender y para transmitir el fondo profundo del alma humana. Podemos recurrir a nuestra propia experiencia y recordar cómo algunos discursos elocuentes que provocaron nuestro entusiasmo, perdieron casi toda su fuerza cuando fueron leídos en un texto escrito. La palabra por sí sola no es elocuente” (HERNÁNDEZ GUERRERO-GARCÍA TEJERA 2004: 234).

Por tanto, es evidente que la construcción de los argumentos, su estructuración y expresión no es suficiente, ya que aspectos como la voz o el gesto serán decisivos en nuestro discurso. D. Pujante resume con acierto el papel de la *actio* y señala cómo esta puede condicionar el resultado final:

“La grandeza y la miseria de la actio consiste en que un discurso perfectamente elaborado, extraordinariamente bien inventado, bien dispuesto y bien elocucionado, puede, no obstante, ser un fracaso por causa de una mala actuación; mientras otro, mediocre, puede ser levantado hasta las nubes del éxito por una buena manera de actuarlo” (PUJANTE 2003: 312).

De hecho, los manuales analizados en este trabajo conceden una significación fundamental a la acción, hasta tal punto que algunos (*Aprenda a hablar en público en una semana*) dedican casi la mitad del texto al desarrollo de las estrategias para la puesta en escena del discurso.

Pasamos a tratar las causas de todo ello. El auge de la pragmática en la segunda mitad del siglo XX ha incidido en la consideración de esta parte de la retórica. La lingüística dejó de ser considerada algo inmanente y se insertó en los contextos de producción y de recepción. Así, las teorías lingüísticas basadas en los actos de habla (Austin, Searle) propugnaban una línea muy próxima a los postulados de la quinta operación retórica. Siguiendo la terminología de Austin⁴³, junto al acto locutivo (decir algo) está también el componente ilocutivo (qué se hace al decir algo) y el perlocutivo (los efectos que se producen al decir algo). Pues bien, la pragmática incide en la base ilocutiva y perlocutiva de todo texto, con lo que los aspectos sintácticos y semánticos son completados con un nuevo enfoque que tiene en cuenta el contexto en que se emiten los enunciados lingüísticos. Pujante corrobora este planteamiento y aduce los motivos que han favorecido el estudio de la *actio* en la retórica actual:

“Si muchos otros aspectos del panorama social de nuestro mundo han propiciado, después de los años setenta, un creciente interés por la retórica (desde los ámbitos de la publicidad, de la política y de los estudios de la comunicación en general) [...] No podemos olvidar que los estudios de pragmática han constituido sin duda un primer camino para entender el mecanismo retórico y muy especialmente la trascendencia de la última operación retórica o pronuntiatio, operación culminante y determinante, pues valida o invalida, sanciona o desactiva todo el proceso compositivo previo, la larga elaboración del texto del discurso” (PUJANTE 1999: 287).

⁴³ Austin, influido por los estudios funcionalistas de la escuela de Oxford, desarrolla la tricotomía acto locutivo/ilocutivo/perlocutivo en su obra *Cómo hacer cosas con palabras: palabras y acciones* (*How to do things with words*), Barcelona, Paidós, 1981.

Los principales elementos que integran la *actio* o *pronuntiatio* son la voz y los gestos⁴⁴. Quintiliano (*Inst. orat.*, XI, 3) centra su estudio en tres puntos de interés: estudio de la voz, estudio del gesto y estudio del vestido.

El desarrollo de la voz lo realiza del siguiente modo:

a) Naturaleza⁴⁵

-Cantidad (grande, pequeña y media)

-Cualidad (clara y velada, llena y tenue, suave y áspera, etc.)

b) De qué manera ha de utilizarse (formas de modularla)⁴⁶

-Correcta.

-Clara.

-Adornada.

-Conveniente.

Asimismo, la gestualidad también contribuye a la creación de significado en el discurso. En relación con ello, Quintiliano (*Inst. orat.*, XI, 3, 67)⁴⁷ señala la conveniencia de emplear gestos adecuados a las palabras empleadas, de forma que no exista contradicción entre tales elementos. Además, los divide en dos grandes apartados: los gestos referentes a la cabeza y los que corresponden al resto del cuerpo. Respecto a la cabeza, cabe destacar (entre todos los detalles que presenta Quintiliano) que siempre debe estar derecha y en posición natural, y que lo fundamental es el rostro (*Inst. orat.*, XI, 3, 69-81)⁴⁸. Para el resto del cuerpo, expone una amplia clasificación de gestos,

⁴⁴ "Y como, según acabo de decir, toda pronunciación se divide en dos partes, la voz y el gesto, de las que la una produce su efecto en los ojos, y la otra en los oídos, en los dos sentidos por cuyo medio penetra en el alma toda clase de sentimientos" (*Inst. orat.*, XI, 3, 14).

⁴⁵ "La naturaleza de la voz se considera desde su cantidad (fuerza y volumen) y desde su calidad (timbre y tonalidad)" (*Inst. orat.*, XI, 3, 14).

⁴⁶ "Ahora bien, la correcta regulación de la emisión de voz (declamación del discurso) no es otra que la del discurso mismo. Porque igual que este debe ser perfecto, claro, adornado y conveniente, así será también la declamación, es decir, estará libre de imperfección, si la pronunciación fuere también fácil, clara, agradable, a tono con nuestra ciudad, es decir, en la que nada nos recuerde sonidos de rusticidad ni extranjería" (*Inst. orat.*, XI, 3, 30).

⁴⁷ "Por el contrario, si el gesto y el semblante no están acordes con las palabras, si decimos las cosas tristes con signos de alegría, si afirmamos algo haciendo con la cabeza movimientos de negación, no sólo faltará a las palabras toda fuerza expresiva, sino también su credibilidad" (*Inst. orat.*, XI, 3, 67).

⁴⁸ "Propio del bello efecto es, en primer lugar, que la cabeza esté derecha y según su postura natural; porque en la cabeza bajada se pone de manifiesto una actitud humilde; echada hacia atrás, arrogancia; inclinada a un lado, falta de energía [...] Dominante es, sobre todo, la expresión del rostro. Con él nos mostramos suplicantes, con él tristes, con él alegres [...] él es observado, aun antes que empecemos a hablar" (*Inst. orat.*, XI, 3, 69-81).

incidiendo en las manos y aconsejando una moderación en el uso de los mismos (*Inst. orat.*, XI, 3, 82-89)⁴⁹.

Finalmente, alude a la importancia de la indumentaria (el vestido) como aspecto significativo para culminar una buena actuación ante un auditorio. Propugna la propiedad en la forma de vestir, esto es, que cada uno lo haga de acuerdo con su personalidad y de acuerdo con la situación en la que se encuentre⁵⁰.

A continuación analizaremos esta última operación retórica en los tres manuales. A lo largo de nuestro trabajo, hemos indicado en más de una ocasión el especial tratamiento de la *actio* en algunos de estos métodos, debido al creciente interés por los aspectos pragmáticos en las últimas décadas.

La obra de Malcolm Peel, por ejemplo, dedica sólo dos capítulos (días de la semana) a la “Preparación básica” y al “Contenido” (*inventio* y *dispositio*), elude el tratamiento de la *elocutio*, menciona brevemente algunas cuestiones relacionadas con la *memoria* y presenta la *actio* en el plan dedicado al miércoles, jueves, viernes y sábado. No obstante, el manual de Peel evita toda referencia a la terminología clásica, ya que realiza una exposición breve y simplificada de aquellos aspectos que considera más relevantes.

Tanto Peel como Morales presentan una serie de ayudas para la presentación oral (proyector, pizarra, folletos, etc.) que denotan, por una parte, el carácter práctico de los manuales y, por otra, la adecuación de la retórica actual a los nuevos tiempos mediante la inserción de elementos inexistentes en el periodo clásico. La obra de Hernández Guerrero y García Tejera sigue con mayor precisión la propuesta clásica y centra su estudio de la acción en los elementos tradicionales (voz y gestos).

El método de Malcolm Peel incluye una serie de elementos de apoyo a la exposición oral (“Miércoles: ayudas para la presentación”), indicando que su uso aporta efectos positivos (atraen la atención, facilitan la comprensión y hacen más amena y agradable la exposición). Asimismo, aduce algunos consejos prácticos para utilizar estas ayudas con éxito:

⁴⁹ “Verdad es que apenas puede decirse cuántos movimientos pueden realizar las manos, sin las cuales estaría un discurso mutilado y sin fuerza, ya que ellas consiguen casi la misma plenitud que tienen las palabras. Porque las demás partes del cuerpo sirven de ayuda al que habla, pero estas, casi estoy por decirlo, por sí mismas hablan” (*Inst. orat.*, XI, 3, 85).

⁵⁰ “Cada cual se conozca a sí mismo y disponga formar la acción no sólo por los preceptos generales sino también acomodándose a su natural carácter” (*Inst. orat.*, XI, 3, 180).

“Cómo utilizar las ayudas con éxito

Las ayudas deberían:

-Reforzar el mensaje.

-Ser compatibles con el equipo disponible.

-Estar meticulosamente preparadas.

-No ser demasiado numerosas.

-No ser demasiado complicadas.

-Ser utilizadas de manera inteligente” (PEEL 2000: 39).

Posteriormente, alude a los distintos tipos de elementos de apoyo y desarrolla algunos consejos para el empleo de cada uno: pizarra y tiza, tableros, carteles o diagramas preparados, proyector de diapositivas, modelos, muestras, folletos para repartir, cinta de vídeo o película, imágenes procedentes de un ordenador, etc.

En el capítulo dedicado al jueves propone algunas consideraciones sobre el ensayo del discurso. Aconseja practicar previamente cuando se trate de intervenciones en grupo, cuando la intervención sea importante o cuando el orador tenga tendencia a ponerse nervioso. Además, menciona la importancia de evitar los nervios en toda intervención y plantea algunos consejos prácticos en las páginas 68 y 69 (Viernes. “Los nervios”, “Trucos para tranquilizarse”), tales como una relajación previa, imaginarse el éxito, apretar algún objeto con bordes afilados (el dolor proporciona un foco concreto a nuestro nerviosismo y nos libera de otros temores), imaginarse al público sin ropa (nos ayudará a comprender que está formado por seres humanos normales y a evitar temores innecesarios) e incluso sugiere de forma sutil, bajo el epígrafe “valor embotellado”, el uso del alcohol para reducir el nerviosismo, si bien implica una consiguiente pérdida de capacidades: *“el alcohol hace que nos sintamos mejor, pero reduce nuestra capacidad”* (PEEL 2000: 69).

La influencia de la retórica clásica es más notoria en el capítulo del sábado (“Presentación”). Aquí alude de forma explícita a los dos elementos estudiados en la *actio*: la voz y los gestos. Define la voz como *“el arma principal con que cuenta el orador (aunque no la única, ya que el conjunto de ayudas bien escogidas y bien usadas tendrá, por lo menos, un impacto idéntico)”* (PEEL 2000: 76). Posteriormente, manifiesta las características que se deben tener en cuenta:

-Audibilidad. El primer objetivo es conseguir que el orador sea escuchado con nitidez. Para ello propone el uso de medios auxiliares como la megafonía. Así, con

objeto de que la voz sea proyectada de forma correcta, señala una serie de recomendaciones que nos remiten a la obra de Quintiliano (*Inst. orat.*, XI, 3, 33)⁵¹:

“Proyección de la voz
-Mantenga la cabeza erguida.
-Pronuncie abriendo la boca un poco más de lo normal.
-Vocalice con claridad las consonantes.
-Hable más despacio.” (PEEL 2000: 77)

-Interés y significado. El significado se transmite mediante las variaciones de ritmo, timbre y volumen. En este sentido, incide en la necesidad de evitar la monotonía, para no aburrir al público, mediante las inflexiones de la voz:

“Debemos evitar las variaciones puramente regulares en cualquiera de estos tres aspectos de la voz: sea cual sea el período de tiempo durante el que se utilice, el sonsonete es la forma más segura de dormir al público. Al igual que hacen los actores, debemos escoger qué palabras hay que golpear (enfaticar) y qué palabras podemos ‘lanzar al aire’” (PEEL 2000: 78).

Este aspecto también fue tratado por Quintiliano (*Inst. orat.*, XI, 3, 45)⁵²: sostenía que la variedad en la pronunciación potenciaba el interés y motivación del auditorio.

Finalmente, la gestualidad es estudiada de acuerdo con los postulados de la cinésica⁵³ (gestos y posturas). Así, con respecto a la posición del orador, manifiesta la conveniencia de no moverse demasiado (el público se distrae) y aconseja permanecer de pie o sentado según el objetivo que se persiga:

⁵¹ *“Pero clara será la pronunciación, primero si las palabras se emiten perfectamente articuladas, de las cuales algunos se suelen comen una parte, y otra parte la desfiguran, ya que la mayoría no completa las sílabas finales, mientras exageran el sonido de las anteriores. Mas así como es necesaria la plena pronunciación de las palabras, así es cosa pesada y odiosa destacar cada una de las sílabas y como ir contando las letras”* (*Inst. orat.*, XI, 3, 33).

⁵² *“Evitemos, pues, la que en la lengua griega se denomina μονοτονια, una sola tensión uniforme del aliento y del tono, no sólo para que no digamos todo a voz en grito, que es cosa de locos, o dentro de un tono mesurado, que carece de emoción, o en apagado murmullo, con el que también se debilita toda tensión”* (*Inst. orat.*, XI, 3, 45).

⁵³ El ámbito de estudio de la *actio* en los manuales de retórica actuales recoge la perspectiva semiótica que, como consecuencia del auge de la pragmática, ha proliferado en las últimas décadas. La cinésica analiza detalladamente todos los gestos y posturas del cuerpo y les atribuye una significación en relación con el componente verbal. Para una visión más amplia del tema vid. Knapp, M (2001), *La comunicación no verbal. El cuerpo y el entorno*, Paidós Comunicación, Barcelona; Hall, E,(1998), *La dimensión oculta*, Siglo XXI, México; Poyatos, F. (1994). *La comunicación no verbal II. Paralenguaje, kinésica e interacción*. Madrid: Istmo.

“Es preferible estar de pie incluso cuando nos dirigimos a un público reducido. Eso facilita ver y ser visto y oído, y muestra respeto hacia los oyentes y la importancia de lo que estamos haciendo. No obstante, sentarse resulta adecuado si nuestro objetivo es obtener un máximo de informalidad y participación del público [...] El que un orador vaya de un lado a otro distrae al público. Debemos colocar nuestras ayudas en los lugares más adecuados antes de empezar y siempre evitaremos los desplazamientos innecesarios o producto del nerviosismo” (PEEL 2000: 80).

Asimismo, le confiere importancia al contacto visual, pues posee efectos positivos para la consecución del objetivo final. Peel propone invertir como mínimo un cincuenta por ciento del tiempo en mantener contacto visual directo con el público, mirando a todos los presentes y no fijando el discurso en un solo destinatario.

Por otra parte, el autor expone que la gestualidad debe ser coherente con la palabra y con la situación imperante, por lo que el orador inexperto deberá no abusar de estos para no distraer al público:

“Algunas personas poseen un don natural para hacer gestos adecuados al momento. Si es nuestro caso, debemos utilizarlo. Si carecemos de él o no estamos seguros de tenerlo, resulta prudente limitar la gesticulación hasta que hayamos adquirido experiencia y confianza en nosotros mismos. Los gestos vacilantes o repetitivos distraen al público” (PEEL 2000: 82).

El concepto de moderación en los elementos no verbales también lo plantea Quintiliano (*Inst. orat.*, XI, 3, 181)⁵⁴ como requisito imprescindible para ser un buen orador y no suscitar la comicidad o el ridículo en el auditorio.

C. J. Morales dedica el capítulo 7 a la *actio* (“Preparación del discurso. La acción: lenguaje no verbal, medios auxiliares y circunstancias previsibles en la ejecución del discurso”). Hace referencia a la función de la mirada, las posturas, la entonación y las pausas y el uso de medios auxiliares.

En el epígrafe “La función primordial de la mirada” considera el contacto visual como un elemento de gran potencial significativo y de gran relevancia para la intervención en público. Asimismo, manifiesta la necesidad de dirigir la mirada a todo el auditorio, ya que centrarse en uno solo o dirigir la mirada hacia el infinito tendría efectos negativos sobre nuestro discurso.

⁵⁴ “El final de este capítulo es también necesariamente el mismo que el de los demás: que reine sobre todo la moderación; porque no quiero formar un actor cómico, sino un orador. Por lo que ni en los gestos y ademanes vamos a la caza de todos los primores ni al hablar emplearemos para nuestra molestia los distintos signos, las pausas de tiempo, y los matices del sentimiento” (*Inst. orat.*, XI, 3, 181).

En el apartado “Presencia física y posturas” alude a los aspectos relacionados con la indumentaria y los gestos que acompañan a la intervención oral. En este sentido, para fomentar la simpatía y compenetración con el público, propone “*vestir de acuerdo con la moda y el atuendo propio de los oyentes en ese mismo acto*” (MORALES 2007: 162). De ese modo se reduce la distancia inicial, lo que juega a favor del orador.

Posteriormente analiza la eficacia comunicativa de las manos. Ya indicaba Quintiliano que estas “*por sí mismas hablan*” (*Inst. orat.*, XI, 3, 85) y conforman gran parte del significado global del texto. En esta línea, Morales corrobora su funcionalidad y aduce una serie de consejos para el hablante:

“*Digo esto para que seamos conscientes de que no da lo mismo meterse las manos en los bolsillos que usarlas durante todo el discurso para rascarse el pelo. Son gestos que dicen mucho y, aunque los nervios del hablante le pueden hacer olvidar dónde y cómo las tiene, el público no hace sino reparar en todos estos actos*” (MORALES 2007: 164).

La entonación y las pausas también reciben un breve tratamiento en la obra. Ante ello, aconseja mantener un volumen constante y una correcta expresión oral. Asimismo, tal y como señalaba Quintiliano (*Inst. orat.*, XI, 3, 45), Morales incide en la utilización de una melodía adecuada a cada secuencia, ya que la monotonía revierte en una distracción excesiva del auditorio y dificulta la comprensión del mensaje.

Finalmente, en la parte dedicada a la acción, el autor incluye el empleo de elementos auxiliares (diapositivas, Power Point, micrófono). Sobre el uso del micrófono, afirma que conviene recurrir a este cuando se hable ante un grupo numeroso de personas o cuando las circunstancias acústicas del ambiente no sean propicias. El resto de medios se deberán utilizar siempre que sean necesarios y su uso esté justificado:

“*Creo que de esta razón se induce la ley fundamental de los medios auxiliares: los medios auxiliares han de utilizarse cuando exista una verdadera necesidad, nunca para encubrir la comodidad o la incompetencia del hablante*” (MORALES 2007: 179).

El manual *El arte de hablar* estudia la *actio* en el capítulo 19 (“La pronunciación de los discursos: la *actio*”). Los autores dedican catorce páginas al análisis de la voz (“La articulación de las palabras”) y los gestos (“La expresión del rostro”). La importancia de la acción en la construcción significativa del discurso queda constatada al principio del texto:

“Hemos de concluir que la actio, no sólo es la expresión externa o la envoltura material del discurso, sino que constituye un lenguaje intensamente expresivo, dotado, por lo tanto, de significante y significado. La presencia física transmite un mensaje global, condensa el concepto que el orador posee de la vida, del hombre y de la sociedad, y sus palabras se interpretan contextualizándolas en el horizonte de la imagen que proyecta su figura” (HERNÁNDEZ GUERRERO-GARCÍA TEJERA 2004: 235).

En primer lugar, se exponen algunas consideraciones sobre las características de la figura: adecuación, naturalidad y actuación. El primer concepto hace referencia a la imbricación de significado y significante, entre el contenido del mensaje y los signos empleados en el mismo. Por ello, se exige que la forma de vestir del orador esté en consonancia con su oficio y con las circunstancias el discurso:

“No viste igual un profesor, un torero, un juez, un sacerdote, un cantaor, un poeta, un político o un camarero. Se va con un atuendo distinto a un mitin, a una fiesta, a una manifestación, o a un entierro” (HERNÁNDEZ GUERRERO-GARCÍA TEJERA 2000: 237).

La naturalidad implica, por otra parte, actuar de acuerdo con los rasgos inherentes a cada cuerpo, esto es, no pretender alcanzar una perfección absoluta e ideal.

La actuación, por otra parte, sitúa al orador en la categoría de actor, ya que su intervención ante el público no consiste sólo en un simple ejercicio de lectura, sino que ello le exige un control exhaustivo de todos los mecanismos retóricos par ser capaz de encarnar un personaje y dar vida a unos conceptos y palabras:

“Actuar es actualizar, es traer al momento presente, vivir y hacer vivir un acontecimiento, una idea, una doctrina. Actuar es dar vida a unos conceptos y a unas palabras” (HERNÁNDEZ GUERRERO-GARCÍA TEJERA 2004: 237).

De hecho, Quintiliano (*Inst. orat.*, XI, 3, 4)⁵⁵ alude al componente dramático presente en la actividad oratoria, señalando cómo la labor el orador requiere de las técnicas y destrezas puestas en práctica en la representación.

Los aspectos relativos a la voz son analizados en el apartado “La articulación de las palabras”. En este caso se esbozan los postulados de la retórica clásica al respecto, enfatizando la necesidad de una pronunciación adecuada de los sonidos, con el objeto de

⁵⁵ *“De ejemplo nos sirven también los actores en las escenas de teatro, que tan gran encanto comunican de una parte a los mejores poetas, que unas mismas cosas nos deleitan incomparablemente más oídas que cuando las leemos y, por otra parte, cautivan nuestros oídos aun para pasajes muy corrientes de la vida” (Inst. orat., XI, 3, 4).*

transmitir el mensaje de forma clara, correcta y agradable (*Inst. orat.*, XI, 3, 40)⁵⁶. Ante ello, los autores aconsejan una adecuada elocución de la voz, a fin de propiciar la claridad en la articulación:

“Para que la voz ejerza la función significativa, para que la comunicación se eficaz, cómoda y económica, es necesario que la articulación de los sonidos se correcta, precisa y clara: que los diferentes sonidos no se confundan y que el oyente los perciba con distinción y con facilidad” (HERNÁNDEZ GUERRERO-GARCÍA TEJERA 2004: 241).

El valor expresivo de la gestualidad es tratado en “La expresión del rostro”. Los autores aluden a la inexorable transmisión de significado de estos elementos, hasta tal punto que *“el lenguaje del rostro es más sincero y más elocuente que el de las palabras”* (HERNÁNDEZ GUERRERO-GARCÍA TEJERA 2004: 243). No llevan a cabo una clasificación prolija de los gestos; es más, ni siquiera aluden al valor significativo de algunos muy empleados como las manos (recordemos que Morales sí lo hace), por lo que matizan su relevancia en la comunicación y presentan algunos aspectos a tener en cuenta en el discurso: naturalidad, sinceridad, teatralidad, seducción y autenticidad. Todo ello revierte en un empleo moderado de la gestualidad, sin excesos, de modo que interactúe con la palabra y contribuya al fin último del discurso: la persuasión. Ya indicaba Quintiliano el potencial significativo del gesto y su necesaria imbricación con lo verbal

“Para hablar primeramente de los gestos y ademanes, que en sí mismos están, por una parte, en consonancia con la voz y, por otra, están a su vez al servicio de nuestra mente. Cuánta importancia tengan el gesto y el ademán en el orador, queda hasta suficientemente claro por el hecho de que da a entender muchas cosas aun sin palabras” (*Inst. orat.*, XI, 3, 65).

3. APRENDER A HABLAR EN PÚBLICO EN EL AULA: UNA PROPUESTA DIDÁCTICA PARA LA ESO.

En este apartado desarrollaremos una unidad didáctica en la que se trabajarán las diversas técnicas presentadas en los manuales de retórica. El objetivo principal, como

⁵⁶ “Adornada es la pronunciación de un discurso cuando la favorece una voz expedita, grande, deliciosa, flexible, firme, dulce, resistente, clara, limpia, penetrante y que quede en los oídos” (*Inst. orat.*, XI, 3, 40).

indicábamos en la introducción, será la adquisición de las destrezas básicas que permitan al alumno enfrentarse con éxito a la exposición oral en público. Ello implica el conocimiento de los elementos esenciales que constituyen el discurso, así como la puesta en práctica mediante la realización de algunas actividades.

En la enseñanza secundaria el estudio de la Retórica destaca por su ausencia. No existe ninguna asignatura específica que prepare al alumnado en algo tan relevante como hablar ante un público, tarea cada vez más exigida en casi todos los sectores de la vida de nuestro tiempo. Ante ello, somos los profesores de lengua los que podemos aportar una mínima preparación a nuestros alumnos y conseguir, en consecuencia, futuros profesionales más preparados para enfrentarse a las exigencias de nuestra época. En este sentido, D. Pujante escribió un interesante artículo⁵⁷ en el que analizaba la situación de la Retórica en la enseñanza actual:

“Nadie que tenga mi edad ha conocido —y por supuesto todos los que sean menores tampoco— una asignatura de su bachillerato que se llame Retórica; ni siquiera una que tenga el término retórica en alguna de las partes de su enunciado. En los años a los que me refiero —los que fueron años de estudio para quienes tenemos ahora en torno a los cuarenta y tantos años—, incluso en las universidades había quedado reducida la Retórica al ámbito de las filologías clásicas. Allí se encastillaba, como un elemento más del museo de las antigüedades” (PUJANTE 2002: 135).

En la misma línea, C. J. Morales indica que los programas educativos han desatendido el estudio de la expresión oral, lo que justifica la incompetencia de una gran parte de la sociedad actual para desenvolverse con seguridad y eficacia ante un auditorio:

“Sin embargo, desde hace varios siglos hasta ahora, los programas educativos no han concedido prácticamente ninguna atención al aprendizaje de la expresión oral. El desprestigio de la Retórica desde el siglo XVIII en adelante, por motivos muy razonables entonces, nos ha dejado en un auténtico vacío científico y técnico sobre el modo de hablar en público con eficacia, esto es, con persuasión. Vacío que se traduce, de modo natural, en la ineficacia expresiva de gran parte de las personas cultas que hablan en público” (MORALES 2007: 9).

Por tanto, es evidente la necesidad de enseñar Retórica a nuestros alumnos, ya que con ello adquieren una competencia integral para enfrentarse a las situaciones más

⁵⁷ Pujante, D. (2002), “El lugar de la Retórica en la enseñanza actual”, *Logo. Revista de Retórica y Teoría de la Comunicación* (www.asociacion-logo.org/revista-logo.htm), volumen 2, pp. 135-147.

diversas mediante el uso de la palabra. Hemos diseñado un modelo concreto para el último curso de la ESO (4º). Se desarrollará en tres sesiones (una teórica y dos prácticas) y culminará con la elaboración y exposición individual de un breve discurso en el que se aplicarán los aspectos teóricos. Así pues, el fin último es aprender los elementos fundamentales que constituyen un discurso, ser capaz de formular argumentos para defender una tesis y realizar la refutación de las ideas opuestas y, en última instancia, aplicar todas las destrezas y conocimientos adquiridos a la práctica. Presentamos a continuación los objetivos, competencias básicas, contenidos, metodología y criterios de evaluación:

3.1. OBJETIVOS:

3.1.1. Generales

-Utilizar la lengua para expresarse oralmente con corrección y coherencia, y con adecuación a cada tipo de situación comunicativa.

-Valorar el uso del lenguaje oral como instrumento de expresión de ideas y sentimientos, de acceso al saber y de comprensión de la realidad.

-Valorar la relevancia de la expresión oral como medio para desenvolverse en todos los ámbitos sociales.

3.1.2. Específicos

-Conocer el concepto de Retórica y una breve evolución de esta a lo largo de la historia.

-Conocer la influencia y aplicación de la Retórica en la actualidad: la importancia del buen uso del lenguaje en la vida social.

-Identificar las partes fundamentales de un discurso: exordio, narración, argumentación (demostración), refutación y peroración.

-Aprender a esgrimir argumentos y a refutar las tesis contrarias.

-Desarrollar la competencia comunicativa oral: construir un discurso siguiendo las pautas de la Retórica clásica.

3.2. COMPETENCIAS BÁSICAS.

Con el desarrollo de esta unidad didáctica se trabajarán en el alumno una serie de destrezas o competencias básicas:

-Competencia en comunicación lingüística. Los alumnos serán conscientes de los principales tipos de interacción verbal, serán competentes en la expresión y comprensión de los mensajes orales que se intercambian en situaciones comunicativas diversas, aprenderán a producir textos orales adecuados a cada situación comunicativa, conocerán reflexivamente el funcionamiento del lenguaje y sus normas de uso, aprenderán a expresar adecuadamente (en fondo y en forma) las propias ideas y emociones, así como a aceptar y realizar críticas con espíritu constructivo.

-Competencia digital y tratamiento de la información. Llegarán a comprender e integrar la información en los esquemas previos de conocimiento. Esta competencia se desarrollará sobre todo en la elaboración del discurso, ya que tendrán que aplicar toda la información aprendida a la práctica.

-Competencia cultural y artística. Llegarán a conocer, comprender, apreciar y valorar las diferentes manifestaciones culturales y artísticas (Retórica clásica), utilizarlas como fuente de enriquecimiento y disfrute y considerarlas como parte del patrimonio de los pueblos. Esta competencia implica también conocer, de manera básica, las principales técnicas, recursos y convenciones de los diferentes lenguajes artísticos, así como de las obras y manifestaciones más destacadas del patrimonio cultural. Así, el aprendizaje de las principales características de la Retórica clásica, los autores más significativos y las técnicas para la creación del discurso constituyen el desarrollo de dicha competencia.

3.3. CONTENIDOS:

Los aspectos teóricos los expondremos de forma sintetizada y clara, con objeto de que el alumno capte los conceptos fundamentales y los pueda llevar a la práctica.

-La Retórica. Breve recorrido histórico (de los clásicos a la actualidad).

-La construcción del discurso. Explicación de las operaciones retóricas (invención, disposición, elocución, memoria y acción)⁵⁸.

-Las partes del discurso (exordio, narración, argumentación, refutación y conclusión).

-Orientaciones para la creación de un breve discurso y su exposición oral.

⁵⁸ Para la explicación teórica utilizaremos los términos traducidos. El empleo de la terminología original crearía confusión y dificultaría la comprensión y aplicación posterior a la práctica.

3.4. METODOLOGÍA.

Seguiremos una metodología activa y participativa. Después de una sesión teórica, los alumnos intervendrán y aplicarán todos los contenidos aprendidos. Iremos alternando nuestra explicación con preguntas o dudas, de forma que el desarrollo de la clase sea más ameno.

3.5. PROPUESTA DE ACTIVIDADES. DISTRIBUCIÓN POR SESIONES.

-Sesión 1.

El primer día expondremos de forma breve algunas nociones básicas sobre la Retórica. Se incidirá en la vigencia de las estrategias para hablar en público en la sociedad actual, haciéndoles ver que la adquisición de tales destrezas será útil para enfrentarse a su futuro académico y profesional. Posteriormente, explicaremos las operaciones retóricas y las partes fundamentales de todo discurso. Con objeto de que asimilen mejor los contenidos, se propondrán modelos prácticos que reflejen qué debe y qué no debe hacerse al pronunciar un discurso ante un auditorio.

-Sesión 2.

En este caso se realizará un debate en el aula, de forma que el alumno tendrá que adoptar una posición determinada ante un tema concreto y aducir argumentos que defiendan su tesis. Con ello ponemos en práctica muchas de las destrezas esbozadas en los manuales de retórica e iniciamos al alumno en la elaboración de argumentos que corroboren una idea concreta. Asimismo, les explicaremos la utilidad de la refutación como mecanismo para invalidar las ideas contrarias, tanto en la defensa como en el ataque. Durante el desarrollo del debate, el profesor irá interrumpiendo y corrigiendo las intervenciones de los alumnos siempre que lo considere necesario, indicándoles si están defendiendo bien su posición y si están refutando correctamente la de su adversario.

-Sesión 3.

Finalmente, los alumnos demostrarán ante sus compañeros su capacidad para construir un discurso. En la sesión inicial se les comunicó que tendrían que elaborar una breve intervención oral ante el resto de la clase siguiendo todos los consejos aportados por el profesor durante estos días. Se les dejará libertad para elegir el tema y tendrá una duración de tres o cuatro minutos.

Esta actividad nos permitirá comprobar si han captado los aspectos esenciales en la elaboración del discurso. Al igual que en la sesión anterior, al término de cada

intervención se aportarán las correcciones pertinentes, indicando especialmente si han conseguido persuadir al auditorio y señalando errores que hayan podido restar eficacia a la intervención.

3.6. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Se tendrá en cuenta la consecución de los objetivos propuestos, especialmente si han asimilado las partes constitutivas del discurso, si han aprendido a elaborar argumentos y a refutar las tesis contrarias de forma coherente y, sobre todo, la capacidad para hablar ante un auditorio determinado con una finalidad persuasiva.

En suma, con la aplicación de esta unidad revelaremos a nuestros alumnos las claves para introducirse en el arte de la oratoria. Es necesario hacerles ver la importancia de hablar bien en público, puesto que ello les será útil en todos los ámbitos de la vida y revertirá en una mejora de su autoestima y éxito personal. C. J. Morales, en su *Guía para hablar en público*, corrobora tal planteamiento:

“Por eso la expresión escrita es hoy un objeto primordial, por sí mismo, de todos los programas educativos en la enseñanza primaria y secundaria. Pero saber hablar bien y, sobre todo, saber hablar bien en público es otra exigencia de la sociedad actual no menos urgente: diría incluso que es más decisiva que la anterior, pues el frenético ritmo de vida de nuestra sociedad y la cantidad inabarcable de publicaciones por escrito hacen de la comunicación hablada el vehículo inmediato y más seguro para llegar a todos automáticamente” (MORALES 2007: 9).

Es más, la necesidad de educar a los jóvenes en este ámbito no es nada nuevo. Quintiliano, en el capítulo primero de su libro segundo, sostiene que la enseñanza de la Retórica debe comenzar en los primeros años de formación del alumno:

“Se ha mantenido la costumbre, que cada día toma mayor incremento, de confiar los alumnos, más tarde de lo que la razón pide, a los maestros de elocuencia [...] Seguimos preguntando nosotros cuándo parece ser un muchacho maduro para entender lo que la Retórica enseña. En esto no puede ser por cierto norma de juicio considerar en qué edad se halla, sino lo que ha conseguido ya en sus estudios. Y para no entablar mayor discusión sobre cuándo ha de ser confiado al maestro de Retórica, creo que el momento puede muy bien determinarse así: tan pronto como pueda” (Inst. orat., II, 1, 1-7).

4. CONCLUSIONES

Indicábamos al comienzo de nuestro trabajo que pretendíamos demostrar la presencia de la retórica clásica en los manuales actuales del tipo “aprenda a hablar en público”. Este planteamiento nos ha obligado a observar de forma exhaustiva cada método y a ir constatando en qué medida se relaciona con las operaciones retóricas (*inventio, dispositio, elocutio, memoria y actio*). Ello explica la amplitud de nuestro estudio, puesto que se han tenido que establecer relaciones con todos los ámbitos de la retórica y ha habido que recurrir a los textos clásicos con frecuencia.

La creciente demanda de obras que enseñan a adquirir un conjunto de destrezas básicas para hablar ante un público explica la multitud de métodos publicados. Como señalamos al principio, hemos seleccionado tres ejemplos del vasto panorama de manuales para establecer nuestro estudio y demostrar la vigencia de los tratados clásicos en un producto tan actual.

A lo largo de la investigación se ha podido comprobar que las tres obras siguen de forma más o menos fiel el esquema clásico. De ahí que estén divididas en partes (excepto la de Malcolm Peel) siguiendo las operaciones retóricas. No obstante, se evidencian algunos matices:

1). El manual de Hernández Guerrero y García Tejera presenta un tratamiento más complejo. Ello deviene en una terminología más científica y, por tanto, en un producto menos práctico para un lector no especializado en la materia. Sigue el esquema clásico y divide sus capítulos según las distintas operaciones retóricas. Es más, utiliza con frecuencia los términos latinos en su forma original, lo que se verifica en la denominación de muchos de los tropos y figuras o en las distintas partes del discurso. Con todo, de los tres métodos es el más prolijo y el menos aconsejable para principiantes en el arte de la oratoria, sobre todo por la densidad de algunas partes. De hecho, un aspecto que corrobora su carácter teórico es el amplio compendio de recursos retóricos, cuando los demás manuales los tratan de forma sucinta (Morales) o los eluden directamente (Peel).

No obstante, el objetivo que persigue, según sus autores, es el mismo que el del resto de métodos semejantes:

“Que los lectores calibren las posibilidades reales y las dificultades más importantes para la elaboración y para la pronunciación de los discursos” (HERNÁNDEZ GUERRERO-GARCÍA TEJERA 2004: 14).

2). La obra de C. J. Morales sigue el modelo clásico, aunque simplifica muchas cuestiones con objeto de ser comprensible para un público más amplio. El autor lo justifica en varias ocasiones, señalando que sigue la tradición clásica y pretende dirigirse “a los lectores más variados”:

“Basándome en la riquísima tradición de la retórica clásica y en la lingüística moderna, ofrezco aquí un método sistemático y práctico para hablar en público en las más diversas situaciones de la vida profesional y social de nuestro tiempo. Ante todo, quiero subrayar que la guía va dirigida a los lectores más variados en cuanto dedicación académica y formación profesional se refiere” (MORALES 2007: 7).

El manual sigue las operaciones retóricas y organiza el material según el esquema de los tratados clásicos:

-“Preparación del discurso. La *invención*: recopilación de contenidos y elementos auxiliares”.

-“Preparación del discurso. La *disposición*: ordenación básica del discurso”.

-“Preparación del discurso. La *elocución*: estrategias verbales de persuasión”.

-“Preparación del discurso. La *memoria*: elaboración de un guion o manuscrito adecuados”.

-“Preparación del discurso. La *acción*: lenguaje no verbal, medios auxiliares y circunstancias previsibles en la ejecución del discurso”.

La terminología clásica es traducida al castellano actual y, dentro de cada parte, selecciona aquellos aspectos que considera más relevantes para la elaboración del discurso. Por ejemplo, en el apartado referente a las partes del discurso, no remite a la división tradicional (exordio, narración, argumentación, peroración), sino que establece una simplificación: introducción, nudo y desenlace, cada una con su equivalente en la retórica clásica. Así, la introducción corresponde al exordio, el nudo a la narración y argumentación y el desenlace tendría la función de la conclusión o peroración.

En la misma línea, cuando alude a los recursos de la elocución hace una reducción significativa, hasta tal punto que sólo menciona algunos tropos (metáfora, metonimia y símil) y figuras (perífrasis, reticencia, paralelismo, anáfora, ironía, paradoja y antítesis). Como se habrá comprobado en nuestro trabajo, Lausberg presenta un amplio compendio de figuras que Morales evita para facilitar la comprensión del lector y potenciar el carácter práctico de su manual. Es más, todo ello queda justificado por el autor en varias ocasiones:

“Por el carácter eminentemente práctico de este libro, y por su intención de responder a las necesidades actuales de la tarea de hablar en público, descargaré mi explicación de todos los pormenores teóricos que no sean estrictamente indispensables para el aprendizaje que aquí nos hemos propuesto” (MORALES 2007: 59-60).

3). El método de Malcolm Peel se basa también en el modelo clásico, aunque de una forma más libre. No divide, como los anteriores, la obra en capítulos de acuerdo con las operaciones retóricas, sino que propone un plan para aprender a hablar en una semana:

“Pasos para hablar en público con éxito:

-Lunes: preparación básica.

-Martes: determinación del contenido y la estructura.

-Miércoles: selección y preparación de los medios de ayuda.

-Jueves: preparativos finales.

-Viernes: cómo enfrentarse a los nervios.

-Sábado: cómo hacer la presentación.

-Domingo: cómo responder a las preguntas” (PEEL 2000: 6).

Por tanto, a cada día le asigna una actividad concreta, si bien hemos de tener en cuenta que tales actividades se identifican con la tratadística clásica. Destaca el breve tratamiento concedido a las operaciones *inventio* y *dispositio*, que sólo desarrolla en los apartados del lunes y del martes, o la ausencia de la *elocutio*, frente al amplio estudio de los aspectos relativos a la puesta en escena (*actio*).

El autor tiene el objetivo de aportar unas bases muy simples, con objeto de que cualquier hablante pueda mejorar su capacidad de hablar en público. Esto justifica la adaptación llevada a cabo y el uso de una terminología no científica, lo que le confiere un carácter más divulgativo y asegura, sin duda, un mayor número de ventas que los dos anteriores. Asimismo, posee un enfoque práctico. De ahí que el contenido se exprese con claridad y recurriendo a múltiples esquemas, que sintetizan los pasos a seguir en cada parte, o que la *actio* ocupe la mayor parte del manual. La intención de Peel queda reflejada en las primeras páginas:

“Existen unos ciertos pasos muy simples que podemos dar para mejorar nuestra capacidad de hablar en público, disminuir nuestro nerviosismo y preocupación y descubrir que el hablar en público no sólo puede resultar profundamente satisfactorio, sino incluso muy divertido” (PEEL 2000: 6).

No obstante, debido a la excesiva simplificación y la distribución de los contenidos en los siete días de la semana, llega a prescindir de aspectos fundamentales en la actividad oratoria. Se trata de la ausencia de la *elocutio*. En este sentido, una correcta elaboración del texto del discurso adquiere tanta relevancia en la consecución del objetivo final como el resto de elementos tratados. Si Quintiliano dedica al estudio de esta operación retórica casi cuatro libros será por algo...

En la siguiente tabla se pueden ver las partes de la retórica que trata cada manual:

Retórica clásica		<i>Guía para hablar en público</i> C. J. Morales	<i>El arte de hablar.</i> Hernández Guerrero-García Tejera	<i>Aprenda a hablar en público en una semana</i> M. Peel
<i>Inventio</i>	Búsqueda de materiales	SÍ	SÍ	SÍ
	Tipos de discurso	SÍ	SÍ	NO
	Partes del discurso	SÍ (de forma simplificada)	SÍ	SÍ (de forma simplificada)
<i>Elocutio</i>	Virtudes de la expresión	SÍ	SÍ	NO
	Estilos (géneros elocutivos)	SÍ	SÍ	NO
	Tropos y figuras	SÍ (de forma simplificada)	SÍ	NO
<i>Dispositio</i>		SÍ	SÍ	SÍ
<i>Memoria</i>		SÍ	SÍ	SÍ
<i>Actio</i>	Estudio de la voz	SÍ	SÍ	SÍ
	Estudio de los gestos	SÍ	SÍ	SÍ

En suma, a lo largo de nuestra investigación se ha podido corroborar la vigencia de los postulados de la retórica clásica en los métodos actuales. La necesidad de utilizar la palabra en todos los ámbitos de la sociedad actual deviene en un creciente interés por el estudio de la técnica oratoria. Ejemplo de ello es la proliferación de manuales en las últimas décadas, obras que aseguran aportar las claves para adquirir el don de la elocuencia y, en consecuencia, triunfar en todos los ámbitos de la vida.

Sin duda, elaborar un buen discurso, ser capaz de transmitirlo y, sobre todo, conseguir que sea eficaz y persuada al público, nos va a ser de gran utilidad en las situaciones más diversas. La vida política, económica, social y cultural exige comunicación, exige a cada individuo las destrezas necesarias para manifestar eficazmente sus opiniones y saberes. Y en este contexto la retórica adquiere plena actualidad. Se puede nombrar, como hacen los métodos de hoy, de formas muy variadas: ‘arte de hablar en público’, ‘aprender a comunicarse en público’, ‘técnicas para hablar en público’, etc., pero su esencia es la misma que pululaba por los tratados de Aristóteles, Cicerón o Quintiliano. Se trata, en última instancia, de aprender a hablar ‘hoy’ con la técnica de ‘ayer’.

Para terminar, remitiré a unas palabras de Quintiliano en las que aboga por el uso de la oratoria como elemento para alcanzar el bien (*vir bonus*). El poder persuasivo de la palabra es tan elevado que, si se utiliza con fines perniciosos, puede convertirse en un arma letal. Se trata de un planteamiento que adquiere plena vigencia en nuestra época:

“Si la fuerza de la palabra hubiere llegado a pertrechar al orador para su mal empleo, ninguna cosa habría más pernicioso para los intereses de la comunidad y de las personas privadas que la elocuencia, sino que nosotros mismos, que en la medida de nuestras fuerzas hemos intentado contribuir con algo al don de la palabra, habríamos prestado los peores servicios a la realidad de la sociedad humana, si forjamos estas armas para un bandido, no para un soldado” (Inst. orat., XII, 1,1).

5. BIBLIOGRAFÍA

5.1. Fuentes

- Aristóteles (1994), *Retórica*, ed. de Quintín Racionero, Madrid, Gredos.
- (1974), *Poética*, ed. de V. García Yebra, Madrid, Gredos.
- Cicerón, M. T. (1997), *La invención retórica*, ed. de Salvador Núñez, Madrid, Gredos.
- Quintiliano, M. F. (1996), *Institutiones oratoriae. Libri XII*, ed. de Alfonso Ortega Carmona, Publicaciones Universidad Pontificia de Salamanca, Salamanca.

5.2. Estudios

- Albaladejo Mayordomo, T. (1989), *Retórica*, Madrid, Síntesis.
- (1993), “Algunos aspectos pragmáticos del sistema retórico”, en M. Rodríguez Pequeño, *Teoría de la literatura. Investigaciones actuales*, Valladolid, Universidad de Valladolid, pp. 47-61.
- y E. del Río y J. A. Caballero (eds.) (1998), *Quintiliano: historia y actualidad de la Retórica*, Logroño, Instituto de Estudios Riojanos, 3 vols.
- (1999), “Retórica y oralidad”, *Oralia*, 2.
- Austin (1981), *Cómo hacer cosas con palabras*, Barcelona, Paidós.
- Dijk, T. A. (1980), *Texto y contexto (Semántica y pragmática del discurso)*, Madrid, Cátedra.
- Hall, E. (1998), *La dimensión oculta*, Siglo XXI, México.
- Knapp, M (2001), *La comunicación no verbal. El cuerpo y el entorno*, Paidós Comunicación, Barcelona.
- Lausberg, H. (1975), *Manual de retórica literaria*, Madrid, Gredos, 3 vols.
- López Muñoz, M. (1993), “Fray Luis de Granada y los géneros retóricos”, en Maestre Maestre, J.M. et al., *Humanismo y pervivencia del mundo clásico*, Cádiz, Universidad, vol. 2, pp. 591-600.

-(2000), *Fray Luis de Granada y la retórica*, Almería, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Almería.

-(2000), “*Nos ex rhetorica quaedam concionum genera mutuatos esse: genera causarum y concionandi genera en el XVI español*”, *Latomus* 52 (2000), pp. 129-146.

-Mortara Garavelli, B. (1988), *Manual de retórica*, Madrid, Cátedra.

- Murphy, J.M. (ed.) (1988), *Sinopsis histórica de la retórica clásica*, Madrid, Gredos.

- Perelman, Ch. y L. Olbrechts-Tyteca (1989), *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*, Madrid, Gredos.

- Poyatos, F. (1994). *La comunicación no verbal II. Paralenguaje, kinésica e interacción*. Madrid: Istmo.

- Pujante, D. (1999), *El hijo de la persuasión. Quintiliano y el estatuto retórico*, Logroño, Instituto de Estudios Riojanos.

-(2002) “El lugar de la Retórica en la enseñanza actual”, *Logo. Revista de Retórica y Teoría de la Comunicación* (www.asociacion-logo.org/revista-logo.htm), volumen 2, pp. 135-147.

-(2003), *Manual de retórica*, Madrid, Castalia Universidad.

-Racionero, Q. (1994), *Introducción a: Aristóteles, Retórica*, Madrid, Gredos.

5.3. Manuales analizados

-Hernández Guerrero, J. A. y García Tejera, M.C. (2004), *El arte de hablar. Manual de Retórica Práctica y de Oratoria Moderna*, Barcelona, Ariel.

-Morales, C. J. (2007), *Guía para hablar en público. Método completo y práctico para las más diversas situaciones*, Madrid, Alianza.

-Peel, M. (2000), *Aprenda a hablar en público en una semana*, Barcelona, Gestión 2000.